



Die **GAF Geospatial GmbH** (GAF), ein Unternehmen der e-GEOS S.p.A. (Telespazio S.p.A./ASI), ist ein weltweit führender Anbieter plattformübergreifender Geoinformationslösungen sowie innovativer Anwendungen in der Erdbeobachtung. Neben dem Empfang und Vertrieb von Geodaten nimmt die GAF aufgrund ihrer 40-jährigen Expertise eine Spitzenposition in den Bereichen Datenveredelung und Geo-Consulting ein. Mit einem internationalen und interdisziplinären Expert*innen-Team setzt die GAF Maßstäbe für individuelle Beratung sowie für moderne Cloud und KI-basierte Lösungen, beispielsweise im Bereich des satellitengestützten Monitorings in zukunfts- und nachhaltigkeitsorientierten Anwendungsgebieten.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsbereichs am **Hauptsitz in München** suchen wir eine erfahrene und marktorientierte Führungspersönlichkeit als

Head of Business Development & Sales (m/w/d) - Civil Germany

In dieser Rolle verantworten Sie die Geschäftsentwicklung und den Vertrieb im zivilen Markt in Deutschland. Sie entwickeln strategische Partnerschaften weiter und tragen maßgeblich dazu bei, qualifizierte Opportunities in nachhaltiges Geschäft zu überführen. Zudem begleiten Sie strategische Vorhaben von der ersten Marktansprache bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss.

Ihre Verantwortlichkeiten:

Geschäftsentwicklung und Vertriebssteuerung

- Verantwortung für die Business-Development- und Vertriebsaktivitäten im zivilen Markt in Deutschland
- Entwicklung und Umsetzung eines klaren Go-to-Market-Ansatzes für relevante Kundensegmente und Themenfelder
- Aufbau, Pflege und Weiterentwicklung einer qualitativ hochwertigen Opportunity-Pipeline
- Steuerung von Vertriebsaktivitäten entlang des gesamten Akquisitionsprozesses
- Unterstützung belastbarer Forecasts und einer klaren Opportunity-Priorisierung

Kundenentwicklung und Account Management

- Aufbau und Pflege belastbarer Beziehungen zu relevanten Kunden und Stakeholdern im zivilen Markt in Deutschland
- Entwicklung strategischer Capture-Pläne für priorisierte Kunden und Themen
- Verständnis und Bewertung von Kundenbedarfen, Beschaffungswegen und Entscheidungskriterien
- Repräsentation des Unternehmens in Kundengesprächen, Netzwerken, Veranstaltungen und Fachforen
- Stärkung der Sichtbarkeit und Marktpresenz in priorisierten Segmenten

Opportunity-Shaping und Angebotsunterstützung

- Identifikation, Qualifizierung und Priorisierung neuer Opportunities
- Enge Zusammenarbeit mit dem Commercial Planning & Bids Office bei Angebotsvorhaben und Ausschreibungen
- Unterstützung der Positionierung und Angebotsstrategie
- Sicherstellung, dass Kundenanforderungen, interne Fähigkeiten und wirtschaftliche Zielsetzungen zusammengebracht werden
- Beitrag zu fundierten Bid/No-Bid-Entscheidungen

Markt- und Wettbewerbsverständnis

- Beobachtung relevanter Markt-, Kunden-, Wettbewerbs- und Förderentwicklungen in Deutschland
- Übersetzung von Marktinformationen in konkrete Impulse für Vertrieb, Portfolio und Positionierung
- Einbringung von Kunden- und Marktrückmeldungen in Produkt-, Lösungs- und Portfolioüberlegungen
- Unterstützung einer klareren Positionierung und differenzierten Marktansprache
- Identifikation neuer Wachstumsfelder und relevanter Kooperationsansätze

Führung und Zusammenarbeit

- Führung und Weiterentwicklung des verantworteten Teams bzw. der Vertriebsaktivitäten
- Enge Zusammenarbeit mit Bid Management, Programmes, Product Management, Strategic Marketing und Management
- Förderung einer strukturierten, marktnahen und umsetzungsstarken Vertriebsarbeit
- Sicherstellung klarer Prioritäten, Transparenz und belastbarer Übergaben
- Beitrag zu einer kooperativen, leistungsorientierten kommerziellen Organisation

Ihr Profil:

- ✓ Abgeschlossenes Masterstudium, idealerweise in Wirtschaft, Geowissenschaften, Ingenieurwesen oder einem vergleichbaren Bereich
- ✓ Mehrjährige relevante professionelle Erfahrung in Business Development, Vertrieb, Key Account Management oder Auftragsakquise in einem B2B-, öffentlichen oder institutionellen Umfeld
- ✓ Nachweisbare Erfahrung im Aufbau und in der Entwicklung anspruchsvoller Kundenbeziehungen im deutschen Markt
- ✓ Erfahrung mit komplexen Vertriebszyklen, Ausschreibungen oder institutionellen Beschaffungskontexten
- ✓ Gutes Verständnis für lösungs- und technologieorientierten Vertrieb
- ✓ Erfahrung in der Zusammenarbeit mit interdisziplinären Teams aus Vertrieb, Technik und Delivery
- ✓ Sehr gute Deutsch- (C2 laut CEFR) und Englischkenntnisse (C1 laut CEFR) in Wort und Schrift

Wünschenswerter Hintergrund:

- ✓ Relevante Erfahrung mit den öffentlichen Marktumfeldern, die stark durch Geoinformation, Digitalisierung und Geodaten geprägt sind
- ✓ Kenntnisse von Strukturen und Entscheidungswegen im deutschen öffentlichen bzw. institutionellen Umfeld
- ✓ Vertrautheit mit CRM-, Forecast- und Bid-Prozessen
- ✓ Erfahrung mit Förder-, Behörden- oder institutionellen Kunden ist von Vorteil

Persönliche Stärken:

- ✓ Ausgeprägte Kundenorientierung
- ✓ Strukturierte und verbindliche Arbeitsweise
- ✓ Souveränes Auftreten und starke Kommunikationsfähigkeit
- ✓ Gutes Gespür für Kunden, Märkte und Geschäftspotenziale
- ✓ Eigeninitiative, Beharrlichkeit und Ergebnisorientierung
- ✓ Gute Urteilsfähigkeit und pragmatische Lösungsorientierung
- ✓ Fähigkeit, cross-funktionale Team und Bereiche zusammenzubringen

Wir bieten:

- Eine verantwortungsvolle Führungsrolle mit hoher Sichtbarkeit im Markt
- Die Möglichkeit, ein zentrales Wachstumsfeld in Deutschland aktiv weiterzuentwickeln
- Inhaltlich vielfältige und verantwortungsvolle Tätigkeit in einem internationalen und interdisziplinären Umfeld bei einem der führenden Geoinformationsunternehmen Europas
- Umfassende Unterstützung bei der Einarbeitung in Ihre berufliche Rolle
- Training und Weiterentwicklung – Ihre Erfahrung und Ihr Wissen zählen
- Ein respektvolles, freundliches und modernes Arbeitsumfeld in einem Team engagierter Kolleg*innen und ein vertrauensvoller Führungsstil
- Flexible Arbeitszeiten sowie die Möglichkeit, im Rahmen unserer Regelungen im Home-Office zu arbeiten
- Workation: temporäres Arbeiten aus dem Ausland je nach individuellen und rechtlichen Voraussetzungen
- Einen attraktiven Standort mit perfekter Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr und tollen Möglichkeiten für Outdoor- und Freizeitaktivitäten auch in unmittelbarer Nähe
- Diverse zusätzliche Leistungen, wie z.B. Zuschuss zum Deutschland-Ticket (Jobticket), betriebliche Altersvorsorge (optional), Reisekrankenversicherung (weltweit), betriebliches Gesundheitsmanagement u.v.m.

Weitere Informationen:

- Arbeitsort: **Hauptsitz in München**
- **Vollzeit**, 40 Stunden pro Woche
- **Unbefristetes Anstellungsverhältnis**, mit Beginn zum frühestmöglichen Zeitpunkt

Bitte beachten Sie, dass nur Bewerber (m/w/d) mit der Arbeitserlaubnis für Deutschland berücksichtigt werden können.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung über unsere GAF Careers Webseite unter Angabe Ihrer (Brutto)Gehaltsvorstellung sowie Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins.

Kontakt: Recruiting-Team
recruiting@gaf.de
Tel.: +49 (0) 89 12 15 28 0
Arnulfstr. 199 • 80634 München • Germany • <http://www.gaf.de>

