



Business Development Manager (m/w/d) Investment & Trade, Deutschland

Ausbau der Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und Westaustralien

Unser Auftraggeber ist das Ministerium für Arbeitsplätze, Tourismus, Wissenschaft und Innovation der Regierung Westaustraliens und insofern die führende Behörde für wirtschaftliche Entwicklung, internationalen Handel und Investitionen sowie Tourismus. Darüber hinaus ist sie für die Förderung und Entwicklung der Bereiche Verteidigung, internationale Bildung, Wissenschaft und Innovation in der gesamten Region zuständig. Das Ministerium engagiert sich für die Vertiefung der Handels- und Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und Westaustralien, insbesondere für den Geschäftsausbau der führenden Energie- und Bergbauindustrie, man schafft Investitionsmöglichkeiten im Tourismus und fördert den akademischen Austausch. Darüber hinaus setzt sich unser Auftraggeber speziell für kleinere und mittelständische Unternehmen ein, die er beim Auf- und Ausbau von beidseitigen Exportmöglichkeiten unterstützt. Um die erfolgreiche Präsenz in Europa weiter auszubauen wird nun für das neu gegründete Büro in **Frankfurt am Main** eine überzeugende Persönlichkeit gesucht, die die Entwicklung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und Westaustralien vorantreibt.

Ihre Hauptaufgaben:

Als Business Development Manager (m/w/d) sind Sie insbesondere für die Identifizierung und Entwicklung von Geschäftsmöglichkeiten für westaustralische Unternehmen in Deutschland und anderen Ländern Europas sowie die Förderung von Investitionen in Westaustralien verantwortlich.

Ihre Aufgaben im Detail:

- Ausbau und Pflege eines effektiven Beziehungsnetzwerkes zu Wirtschaftskreisen, öffentlichen Einrichtungen und Behörden sowie zur Politik in Deutschland und Westaustralien
- Vertretung der Schwerpunktinteressen der Organisation in Deutschland
- Ansprechpartner für alle Anfragen von Unternehmensseite und der Europazentrale in London
- Durchführung von Markt- und Branchenanalysen zur Identifikation potenzieller Handels- und Investitionsmöglichkeiten in Deutschland
- Mitwirkung bei der Koordination und Durchführung von Delegationsempfängen, Fachveranstaltungen/Seminaren, Ausstellungen etc.
- Recherche und Aufbereitung von Fachinformationen und Erstellung von Berichten und Reportings zum wirtschaftlichen Umfeld

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium mit wirtschafts- oder sozialwissenschaftlichem Hintergrund oder eine andere, aufgabenrelevante Qualifikation
- Berufserfahrung in der Entwicklung internationaler Geschäftsbeziehungen von und nach Deutschland sowie praktisches Know-how in der Konzeption und Durchführung von Marktanalysen in Industrie und Handel
- Vertiefte Kenntnisse in mindestens einer der Schlüsselbranchen Energie & Bergbau, Rüstung, Raumfahrt, Medizin/Gesundheit oder dem IT- und Start-up-Sektor
- Offene und kontaktfreudige Persönlichkeit, die gerne Beziehungen zu Menschen in entscheidenden Positionen aus Politik, Wirtschaft und Verwaltung knüpft
- Erfahrung beim Anbahnen grenzüberschreitender Geschäftsbeziehungen und die Fähigkeit, die daraus resultierenden Chancen und Möglichkeiten zu identifizieren, zu beurteilen und für alle Seiten gewinnbringend umzusetzen
- Eigenverantwortung, ein hoher Anspruch an die eigene Arbeit und nicht zuletzt überzeugende Kommunikations-Skills in deutscher und englischer Sprache

Angebot:

Es erwarten Sie exzellente Entwicklungsmöglichkeiten im internationalen Umfeld, ein leistungsgerechtes Vergütungspaket und nicht zuletzt ein positives, kollegiales Arbeitsklima, in dem Sie die nötige Unterstützung erhalten, um Ihre Fähigkeiten voll zu entfalten.

Interessiert?

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Unterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, letzte Zeugnisse – max. 5 MB) unter Angabe der **Kennziffer 60569** und Ihrer Gehaltsvorstellung an:

frankfurt@intersearch-executive.de

Jetzt bewerben

InterSearch Executive Consultants GmbH & Co. KG
Central Tower
Frankfurter Straße 92
65760 Eschborn (Frankfurt)
www.intersearch-executive.de

Contact:
Alexander Wilhelm
Claudia Schlösser-Nethl
Phone: +49 (0) 6196 777 160