



02.10.2024 - Auslandshandelskammern

Corporate Innovation, Customer Success & Business Development Manager (m/w/d) - AHK USA - San Francisco (Einsatzort: Deutschland)

 Vollzeit/Teilzeit: Vollzeit

 Gewünschter Eintrittstermin: Zum nächstmöglichen Zeitpunkt  Einsatzorte: Deutschland

Bewirb Dich unter:
career_sf@gaccwest.com

Du brennst dafür Innovation im deutschen Mittelstand voranzutreiben und interessierst dich für Technologien und Trends aus dem Silicon Valley? Dann kommt hier eine einmalige Chance für Das Delegiertenbüro der deutschen Wirtschaft in San Francisco ist Teil des weltweiten Netzwerkes der deutschen Auslandshandelskammern bestehend aus 150 Standorten in 93 Ländern. Als offizielle Repräsentanz der deutschen Wirtschaft an der US-Westküste ist es unsere Vision, der Go-To-Innovation-Outpost für Deutschland zu sein. Dabei helfen wir unseren Kunden nicht nur Geschäftsaktivitäten in den USA auszubauen, sondern fördern auch nachhaltiges Wachstum und das Entwickeln von innovativen Lösungen. Zu unserem kunden- und praxisorientierten Service-Portfolio gehören, u.a.: Study Tours, Innovation-Workshops, Mentoring, Trendscouting und das gezielte Vernetzen mit strategischen Partnern aus den USA.

Du brennst dafür Innovation im deutschen Mittelstand voranzutreiben und interessierst dich für Technologien und Trends aus dem Silicon Valley? Dann kommt hier eine einmalige Chance für dich mit uns zusammen das Silicon Valley Mindset unter deutschen Unternehmen zu versprühen und die nachhaltige, digitale Transformation zu beschleunigen.

Welche Aufgaben kommen auf Dich zu?

Als Corporate Innovation, Customer Success & Business Development Manager:in bist du die Go-to-Person für deutsche Unternehmen, die das Silicon Valley Mindset & Innovationsmethoden nutzen möchten, um Innovation voranzutreiben und nachhaltige, digitale Transformation zu ermöglichen. Du wirst als Leuchtturm unseres Teams in Deutschland neue Kunden gewinnen, strategische Partnerschaften vorantreiben und unser transatlantisches Ökosystem ausbauen. Zu deinen Aufgaben gehören:

- Strategische Neukundengewinnung: Akquise neuer Kunden für unsere Innovationsprogramme und Dienstleistungen, sowie Aufbau und Pflege strategischer Partnerschaften.
- Stakeholder-Management: Enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern, um deren Bedürfnisse und Herausforderungen zu verstehen und gezielte Lösungen für deren wirtschaftlichen Erfolg zu entwickeln. Regelmäßiges Reporting über die Pain Points und Anforderungen der Stakeholder.
- Proposal Development: Erstellen von aussagekräftigen und wirkungsvollen Angeboten und Projektvorschlägen, die den Mehrwert unserer Innovationsprogramme verdeutlichen.
- Funding Opportunities: Identifikation und Erschließung neuer Finanzierungsmöglichkeiten zur Unterstützung unserer Innovationsprojekte.
- Thought-Leadership und das Vorantreiben unserer Vision: Vermitteln des Silicon Valley Mindsets und die Positionierung unserer Organisation als Go-To-Innovation-Outpost-, durch das Halten von Vorträgen, und Workshops auf geeigneten Innovationsveranstaltungen
- Innovation Workshops: Planung und Durchführung von Innovationsworkshops, um deutschen Unternehmen die neuesten Trends und Technologien aus dem Silicon Valley näherzubringen.
- Netzwerkpflge: Teilnahme an relevanten Veranstaltungen, Messen und Kongressen, um unser Netzwerk kontinuierlich auszubauen und relevante Kontakte zu knüpfen.

Was sollst Du mitbringen?

- einen Hochschulabschluss aus dem Bereich der Wirtschafts- oder Sozialwissenschaften, International Business/Management (idealerweise Master oder gleichwertig)
- Erfahrung im Bereich Unternehmensinnovation, Intra- oder Entrepreneurship
- Proaktives, neugieriges und lösungsorientiertes Mindset
- Empathie und Kreativität
- Ausgeprägte Sales Mentalität, Kommunikationsstärke und Organisationstalent
- Hoher Grad an Selbstorganisation und strukturierte Arbeitsweise
- Reisebereitschaft (vorwiegend deutschlandweit und teilweise auch international)
- Bereitschaft für flexible Arbeitszeiten, Mobile-Arbeit
- Tech-Affinität & Begeisterung für digitale Tools (insb. für Prozessmanagement und Teamkommunikation)
- Fließendes Deutsch, sehr gutes Englisch in Wort und Schrift

BONUSPUNKTE GIBT ES, WENN:

- Du das Silicon Valley Mindset gut kennst und selbst lebst
- Du mindestens 2-4 Jahre Berufserfahrung und ein persönliches Netzwerk mitbringst
- Du bereits Innovationsprojekte umgesetzt hast
- Du selbst schon mal im Valley gearbeitet hast

Was bieten wir Dir?

- Kreativer und internationaler Teamspirit in einem globalen Netzwerk
- Verantwortungsvolle und vielseitige Aufgaben mit starkem Gestaltungsspielraum
- Innovatives Arbeitsumfeld und aktive Einflussnahme auf die Zukunft von deutschen KMU
- Zugang zu Playern des Silicon Valley Ökosystems & Vernetzung in Deutschland
- Mehrwöchiges Onboarding in unserem Büro in San Francisco, bei dem du unsere Programme, die Player und neusten Trends des Silicon Valley Ökosystems, sowie unser Team kennen lernst
- Flexible Arbeitszeiten und freie Wahl des Arbeitsplatzes
- 30 Tage Urlaub

BEWIRB DICH JETZT!

Wenn du beim Lesen der Stellenbeschreibung mehrere Male genickt hast und gemeinsam mit einem Team aus international erfahrenen AHK-Mitarbeitern die deutsche Wirtschaft nachhaltig stärken und innovativ unterstützen möchtest, freuen wir uns über deine aussagekräftige Bewerbung. Bitte sende diese inklusive aller erforderlichen Unterlagen per E-Mail an Sabine Grad: career_sf@gaccwest.com unter Angabe folgender Betreffzeile:

„Bewerbung: Name & Nachname - Corporate Innovation, Customer Success & Business Development Deutschland“.



PE-Office
DIHK-BILDUNGS-gGMBH

