

Mein Klient bietet seinen Privat- wie Geschäftskunden in Deutschland Post- und Prepaid-Mobilfunkprodukte sowie innovative mobile Datendienste auf Basis der GPRS- und UMTS-Technologie an. Darüber hinaus stellt das Unternehmen als integrierter Kommunikationsanbieter auch DSL-Festnetztelefonie und High-Speed-Internet zur Verfügung. Als Arbeitgeber überzeugt das Unternehmen durch eine Unternehmenskultur, in der offen, ehrgeizig, vertrauenswürdig und klar kommuniziert wird. Wissen, was zu tun ist und trotzdem offen und kreativ neue Ideen entwickeln - für die Mitarbeiter meines Klienten ist das Daily Business. Dafür wird der Rahmen und besondere Anreize geschaffen.

**Zur Verstärkung des Bid-Teams suchen wir am Standort München den erfahrenen
Global Bid Manager (m/w)**

IHRE AUFGABEN: Federführung bei der Qualifizierung von Ausschreibungen. Erstellung der Unterlagen bei der Teilnahme an internationalen Ausschreibungen. Koordination aller Beiträge innerhalb des Projekt Teams. Sicherstellung, dass das angebotene Lösungskonzept den Kundenanforderungen entspricht, der Angebotsstrategie folgt, Formal (Formatierung und Stil) durchgängig ist und ein angemessenes Qualitätsniveau während des gesamten Projektverlaufs hat. Konzeption und Pflege eines Ablagesystems für Projekt- und Marktrelevante Informationen, die im Verlauf des Angebotsprozesses generiert werden. Federführung bei der Erstellung von ICT Angebotsunterlagen für komplexe Anfragen. Verantwortlich für die korrekte Durchführung der Due Diligence. Steuerung bei der Erstellung des Business Case und bei der Erstellung des Angebotsbudgets, Ermittlung des Ressourcenbedarfs aus anderen Abteilungen. Statusreporting in den Gremien. Einholen von juristischen, kommerziellen und internen Freigaben.

IHR PROFIL: Wir suchen eine gestandene Persönlichkeit an der Schnittstelle zwischen Vertrieb, Produktmanagement und Markt mit „hands-on“-Mentalität und unternehmerischem Denken. Der Stelleninhaber sieht seine Verantwortung als Dienstleistungsfunktion. Kommunikationsstärke, ein pragmatischer, teamorientierter Arbeitsstil, unternehmerisches, serviceorientiertes Denken und Handeln, analytisch-konzeptionelle Fähigkeiten sowie eine neugierige, aufgeschlossene Grundhaltung sind Voraussetzungen zum Erfolg.

PERSÖNLICHE VORAUSSETZUNGEN: Erfahrung in den Bereichen Bid/Proposal Management im Bereich IT/Telco, Durchführung von Due Diligence Prozessen, der Durchführung komplexer Projekte auf multinationaler Ebene. Verständnis für komplexe Zusammenhänge in unterschiedlichen Kundensegmenten und ein Interesse, sich in unterschiedliche Themenbereiche einzuarbeiten. Verständnis für die kommerziellen und technischen Prozesse der Telekommunikation. Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit im kommerziellen und technischen Umfeld. Fähigkeit, virtuelle Teams zu steuern. Präsentations- und Moderationsfähigkeit, starke Ausdrucksfähigkeit. Zweisprachig in Deutsch und Englisch.

HEIDI STEINBERGER HUMAN RESOURCE SERVICE
PERSONALBERATERIN SYSTEMISCHER COACH

Am Alpenblick 7a D-82547 Eurasburg T +49 8171 405960 M +49 172 8944644
heidi.steinberger@hrservice.de www.hrservice.de