Zum Klienten:
Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:
Zuchwil (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Business Development Manager Messtechnik (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Entwicklung lokaler Hunting-Strategien sowie Analyse von Fachhändlern und Premium-Endverbrauchern (z. B. Bauunternehmen) zur Sammlung von Markt- und Wettbewerbsdaten
- Verantwortung für den lokalen Umsatz sowie Steuerung der Aktivitäten über eine strukturierte Hunting-Pipeline mit lückenloser Dokumentation im CRM-System
- Proaktive Ansprache von Entscheidungsträgern, Überzeugung mit technischen Value-Pitches, Neukundengewinnung und Erstellung massgeschneiderter Sortimentsvorschläge
- Durchführung von Portfolio-Gap-Analysen bei bestehenden Partnern zur Erschliessung von Up- und Cross-Selling-Potenzialen
- Enge Zusammenarbeit mit Area Sales Manager und User-Manager, Dokumentation erfolgreicher Ansätze und Anleitung der Area Sales Manager
- Kontinuierliche Überwachung von Umsatz- und Rentabilitätszielen sowie strukturierte Übergabe an das reguläre Account Management nach erfolgreichem Abschluss

Was Sie ausmacht:
- Abgeschlossenes Bachelor-Studium in Ingenieurwesen, Wirtschaftsingenieurwesen, BWL oder vergleichbare Qualifikation
- Eigenmotivierte, durchsetzungsstarke und reisebereite Persönlichkeit mit positiver Ausstrahlung und sicherem Auftreten
- Starker Teamplayer mit der Fähigkeit, Netzwerke aufzubauen und Stakeholder erfolgreich zu steuern
- Erfahrung im B2B-Vertrieb bzw. Business Development von erklärungsintensiven Produkten, idealerweise Messtechnik oder Powertools
- Sicherheit in der Gestaltung von Vertriebsprozessen sowie Kompetenz in Analysen, CRM-Systemen und MS Office
- Sprachkenntnisse in (Schweizer-)Deutsch und Englisch, idealerweise auch Französisch

Was diese Stelle ausmacht:
- Zahlreiche individuelle Benefits