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:
Effretikon (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

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

Ihr Aufgabengebiet:
- Aufbau einer qualifizierten Neukunden-Pipeline durch gezielte Kontaktaufnahme, Networking, Empfehlungen, Kampagnen und Branchenveranstaltungen
- Recherche von Schlüsselkunden und Wachstumsbranchen sowie Pflege eines rollierenden 12-Monats-Outreach-Plans entlang des Messekalenders
- Qualifizierung von Kundenbedürfnissen hinsichtlich Umfang, Budget, Timing, Stakeholdern, kommerziellem Potenzial und Umsetzbarkeit
- Leitung komplexer Angebote, Ausschreibungen und Pitches gemeinsam mit Sales Enablement, Concept & Design, Kalkulation und Projektteams
- Präsentation von Lösungen, Führung kommerzieller Verhandlungen, Sicherung der Marge und Abschluss von Verträgen
- Pflege präziser Salesforce-Forecasts sowie strukturierte Übergabe gewonnener Projekte an Account- und Projektmanagement

Was Sie ausmacht:
- Mehrjährige, nachweisbare Erfolge im komplexen B2B-Business Development, Vertrieb oder Key Account Management, in der Regel mindestens fünf Jahre
- Erfahrung in der Steuerung von Opportunities von der Akquise über die Angebotsphase bis zum kommerziellen Abschluss
- Ausgeprägte Fähigkeiten im beratenden Verkauf, in der Präsentation und im Beziehungsaufbau mit Entscheidungsträgern
- Kommerzielles Urteilsvermögen hinsichtlich Preisgestaltung, Scope, Marge und Risikoeinschätzung
- Disziplinierte Erfahrung in Pipeline-Management, CRM und Forecasting in einem internationalen, projektbasierten Umfeld
- Höhere Ausbildung oder vergleichbare Berufserfahrung, ein spezifisches Studium ist nicht zwingend erforderlich
- Verhandlungssicheres Englisch sowie Reisebereitschaft, auch ausserhalb üblicher Bürozeiten
- Von Vorteil: Erfahrung in Messebau, Live-Events, Experiential Marketing, Brand Activations, Hospitality, Luxusgütern oder Architektur
- Von Vorteil: gute Deutschkenntnisse, Französisch von Vorteil
- Von Vorteil: Erfahrung mit Salesforce sowie IFS, SAP oder einem vergleichbaren ERP-System
- Von Vorteil: bestehendes Netzwerk zu relevanten Marken, Agenturen, Ausstellern oder Branchenpartnern

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits