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

Jobbeschreibung:
Business Development Manager Industrial Heating (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Verantwortung für die aktive Geschäftsentwicklung in definierten Vertriebsgebieten in enger Zusammenarbeit mit internationalen Vertriebspartnern
- Identifikation und Erschliessung neuer Märkte, Anwendungen und Geschäftsfelder mit Fokus auf nachhaltiges und profitables Wachstum
- Entwicklung von Marktpotenzialen durch regelmässige Besuche bei Vertriebspartnern, Kunden, OEMs und Endanwendern
- Aufbau, Weiterentwicklung und Pflege langfristiger Beziehungen zu Distributoren, strategischen Kunden und relevanten Branchenakteuren
- Gemeinsame Entwicklung und Umsetzung von Wachstumsstrategien mit Vertriebspartnern und lokalen Marktorganisationen
- Unterstützung, Coaching und Schulung von Vertriebspartnern zur Steigerung der Marktpräsenz und Ausschöpfung des Marktpotenzials
- Aktive Identifikation von Neukunden sowie Erkennen und Realisieren von Cross- und Upselling-Potenzialen
- Analyse von Markttrends, Kundenbedürfnissen, Wettbewerbern und neuen Technologien zur Identifikation zukünftiger Geschäftsmöglichkeiten
- Entwicklung und Umsetzung von Go-to-Market-Strategien für neue Produkte, Anwendungen und Zielmärkte
- Unterstützung des Vertriebs und der Vertriebspartner bei komplexen Kundenprojekten und technischen Anwendungen
- Bearbeitung von Anfragen ausgewählter Direktkunden und OEMs sowie Koordination technischer und kommerzieller Fragestellungen
- Sicherstellung des Wissenstransfers zwischen Markt, Kunden, Vertriebspartnern und internen Fachabteilungen
- Regelmässige Berichterstattung über Marktpotenziale, Aktivitäten, Chancen und Zielerreichung
- Teilnahme an Fachmessen, Konferenzen und Branchenveranstaltungen zur Marktpositionierung und Leadgenerierung
- Regelmässige internationale Reisetätigkeit (ca. 20 %) zur Entwicklung von Märkten und Unterstützung von Vertriebspartnern vor Ort

Was Sie ausmacht:
- Technische und/oder kaufmännische Ausbildung mit Weiterbildung auf Stufe FH, HF oder TS

- Mehrjährige erfolgreiche Erfahrung im Business Development, internationalen Vertrieb oder in der Markt- und Geschäftsentwicklung
- Nachweisbare Erfolge in der Erschliessung neuer Märkte, Anwendungen oder Geschäftsfelder
- Fundierte Kenntnisse industrieller Märkte, idealerweise im Maschinen-, Anlagenbau oder im Umfeld technisch anspruchsvoller Investitionsgüter
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit internationalen Vertriebspartnern und Distributoren
- Ausgeprägtes Verständnis für Marktanalysen, Wachstumsstrategien und deren erfolgreiche Umsetzung
- Hohes Mass an Eigeninitiative, unternehmerischem Denken und Ergebnisorientierung
- Überzeugendes Auftreten sowie die Fähigkeit, Menschen zu gewinnen, Partner zu motivieren und Projekte voranzutreiben
- Verhandlungsgeschick, Durchsetzungsvermögen und starke Kommunikationsfähigkeiten in einem internationalen Umfeld
- Exzellente Networking- und Beziehungsmanagement-Kompetenzen
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen sowie den Microsoft-Office-Anwendungen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Sprachen wie Französisch oder Spanisch von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits