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

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

Ihr Aufgabengebiet:
- Akquisition von Neukunden und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen zur Sicherstellung des nachhaltigen Wachstums
- Vertrags- und Preisverhandlungen sowie Angebotserstellung
- Weiterentwicklung des Business Plan und Implementierung der Vertriebsstrategie
- Repräsentation des Unternehmens an relevanten Fachveranstaltungen
- Mitgestaltung der externen Marketingkommunikation
- Führungsverantwortung für vier Mitarbeitende in der Disposition und Montage
- Verantwortung für das Qualitäts- und Performance-Management
- Planung der Personal- und Materialressourcen unter Einhaltung der internen Effizienzkriterien
- Verantwortung für die Materialbestellung bei Nutzung der bestehenden Konzernlieferkette und Optimierung der Lagerhaltung

Was Sie ausmacht:
- Mindestens fünf Jahre Erfahrung im Verkauf oder Business Development sowie erfolgreiche Führungserfahrung
- Fundierte Kenntnisse der Strassentransport- sowie Nutzfahrzeugbranche
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office-Anwendungen
- Deutsche Muttersprache und fliessende Englischkenntnisse, gute Französischkenntnisse von Vorteil
- Organisationsfähigkeit, Eigeninitiative und ausgeprägtes analytisches Denkvermögen
- Ausgeprägte Führungskompetenzen sowie Erfahrung in der Leitung eines Geschäftsbereichs

Was diese Stelle ausmacht:
- Sehr interessante Tätigkeit mit einem motivierten Team
- Attraktive Entlohnung und Sozialleistungen
- Moderner Arbeitsplatz in einem Unternehmen mit ausgezeichnetem Ruf als Arbeitgeber