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

Jobbeschreibung:
Business Development Engineer - Photonics (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Aufbau und Wachstum der Kundenpipeline für unser Produktportfolio in den Bereichen Humanoide Robotik und chirurgische Robotik
- Identifikation, Ansprache und Gewinnung von OEMs in diesen wachstumsstarken Märkten
- Qualifizierte Leads generieren und mit klarem technischem und kommerziellem Kontext übergeben
- Zusammenarbeit mit bestehenden Vertriebskanälen und Partnern sowie Unterstützung bei deren Erfolg in diesen Segmenten
- Direkte Kundenansprache über Kaltakquise, LinkedIn und E-Mail
- Kundenbesuche vor Ort mit praktischen Produktdemonstrationen
- Organisation von technischen Workshops und Webinaren mit Kunden und Partnern
- Nutzung von Messen und Branchenveranstaltungen, oft als Besucher statt Aussteller
- Entwicklung kostengünstiger, wirkungsvoller Massnahmen zur Lead-Generierung mit minimalem Marketingbudget
- Kundenschulung zu den Einsatzmöglichkeiten und Mehrwerten unserer Sensoren und Software
- Verständnis der Kundenanwendungen und Übersetzung in passende Produkt- und Integrationslösungen
- Rückmeldung von Markt- und Kundeneinblicken an Produkt- und F&E-Team
- Pflege aller Aktivitäten und Opportunities im CRM (HubSpot)

Was Sie ausmacht:
- Ingenieurabschluss (Maschinenbau, Mechatronik, Elektrotechnik, Robotik, Physik oder ähnlich)
- 3+ Jahre Erfahrung in Business Development, technischem Vertrieb oder Applikationsengineering für technische B2B-Produkte
- Sicherheit in direkter Kundenansprache, inklusive Kaltakquise, sowie im Präsentieren vor Ingenieuren und Entscheidungsträgern
- Hands-on-Mentalität: eigenständiges Aufsetzen, Vorführen und Erklären des Produkts
- Ressourcenstark und selbstmotiviert, auch ohne grosses Budget
- Bereitschaft zu häufigen Reisen
- Verhandlungssicheres Englisch; Deutschkenntnisse von klarem Vorteil
- Von Vorteil: Netzwerk oder Erfahrung in Humanoider Robotik, Photonik, Medizintechnik oder chirurgischer Robotik
- Von Vorteil: Kenntnisse in Sensorik, Kraftregelung oder Robotikintegration
- Von Vorteil: Erfahrung im Verkauf an OEMs mit langen Design-in-Zyklen

- Von Vorteil: Erfahrung mit HubSpot oder vergleichbarem CRM

Was diese Stelle ausmacht:

- Verantwortung für zwei wachstumsstarke Segmente mit direktem Einfluss auf das Unternehmenswachstum
- Enge Zusammenarbeit mit dem CEO und einem kleinen, ambitionierten Team an der Spitze von physischer KI und Robotik
- Reisen, Kundenkontakt und modernste Technologie jede Woche
- Attraktives Gehalt, leistungsbasierter Bonus und Mitarbeiterbeteiligung