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

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

Ihr Aufgabengebiet:
- Weiterentwicklung und Umsetzung der Go-to-Market-Strategie für Trading Floors
- Identifikation und Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten sowie Ausbau bestehender Key Accounts
- Aufbau langfristiger Beziehungen zu Entscheidungsträger:innen im Financial- und Energy-Trading
- Führung komplexer Solution-Sales-Prozesse von der Qualifikation bis zum Vertragsabschluss
- Verantwortung für Pipeline, Forecast, CRM und Opportunity Management sowie für vereinbarte Umsatz- und Margenziele
- Erarbeitung von Business Cases und Vertriebsansätzen für strategische Opportunities
- Enge Zusammenarbeit mit Solution Architecture, Development, Marketing und internationalen Teams sowie gezielte Einbindung externer Partner
- Beobachtung von Markt, Wettbewerb und Technologien sowie Rückführung der Erkenntnisse in Strategie und Produktmanagement
- Repräsentation von WEYTEC bei Kunden, auf Fachmessen und Branchenveranstaltungen

Was Sie ausmacht:
- Hochschulabschluss oder vergleichbare technische beziehungsweise betriebswirtschaftliche Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im Business Development oder Enterprise Solution Selling mit komplexen B2B-Lösungen
- Erfahrung im Executive Selling und strategischen Account Management, idealerweise im Finanz-, Energie- oder missionskritischen Umfeld
- Technisches Verständnis in IT, Systemintegration oder Virtualisierung sowie ein gutes Gespür für Kundennutzen
- Routine in Consultative und Value Selling, CRM und KPI-gestützter Vertriebsarbeit
- Unternehmerisches Denken, Eigeninitiative, Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke
- Freude an bereichsübergreifender und internationaler Zusammenarbeit
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse (C1)

Was diese Stelle ausmacht:
- High-Tech made in Switzerland: Arbeiten beim Schweizer Technologieführer mit eigener Entwicklung und Produktion
- KMU mit internationaler Ausrichtung sowie persönliche Zusammenarbeit mit offener Unternehmenskultur und kurzen Wegen

- Viel Gestaltungsspielraum beim Ausbau eines strategischen Geschäftsfeldes und direkter Austausch mit den Fachbereichen
- Flexible Arbeitsbedingungen, Home-Office und marktgerechte Vergütung
- Weiterbildung und Karriereperspektiven in einer internationalen Wachstumsumgebung
- Kollegiales, wertschätzendes Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen