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

Jobbeschreibung:
Business Development Lead, Agentic Commerce (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Aufbau der Pipeline für Agentic Commerce: Identifikation, Akquise und Entwicklung wertvoller Geschäftsmöglichkeiten bei KI-nativen Unternehmen, Agenten-Plattformen, Infrastrukturanbietern für Agentic Commerce und neu entstehenden Zahlungsökosystemen
- Entwicklung der Agentic-Commerce-Strategie: Definition prioritärer Segmente, Anwendungsfälle, Zielkunden und Partnerschaftsmöglichkeiten mit Fokus darauf, wo Stablecoin- und Zahlungsinfrastruktur neue Möglichkeiten für KI-gestützten Handel eröffnen kann
- Vorantreiben der kommerziellen Umsetzung: Entwicklung überzeugender Wertversprechen, Pflege einer qualitativ hochwertigen Pipeline und funktionsübergreifende Zusammenarbeit zur Umwandlung von Chancen in langfristige Partnerschaften
- Dem Markt voraus sein: Frühzeitiges Erkennen neuer Trends, Technologien, Unternehmen und Anwendungsfälle im Bereich KI und Zahlungen sowie deren Übersetzung in kommerzielle Chancen und strategische Prioritäten für Rain
- Verantwortung für strategische Partnerschaften: Leitung von Opportunities von der ersten Kontaktaufnahme über Lösungsfindung und Verhandlung bis zum Vertragsabschluss und zur Übergabe
- Aufbau des Ökosystems: Beziehungen zu Gründern, Entwicklern und Branchenführern aufbauen, die die Zukunft von KI-gestütztem Handel und autonomen Zahlungen prägen
- Zusammenarbeit mit Produkt und Engineering: Markteinblicke und Feedback potenzieller Partner in Produktdiskussionen einbringen und so die Roadmap von Rain mitgestalten
- Mitgestaltung der Marktposition von Rain: Entwicklung einer klaren Haltung zur Rolle von Stablecoins im Agentic Commerce und Positionierung von Rain als führender Infrastrukturpartner im Ökosystem

Was Sie ausmacht:
- 6+ Jahre Erfahrung in Business Development, strategischen Partnerschaften oder einer verwandten kommerziellen Funktion, idealerweise im Bereich KI, Fintech, Zahlungsverkehr oder neue Technologien
- Fundiertes Verständnis des KI-Ökosystems, insbesondere von Agentic Commerce, KI-Agenten und der Infrastruktur für autonome Transaktionen
- Nachgewiesene Fähigkeit, strategische Geschäftspartnerschaften zu akquirieren, zu entwickeln, zu verhandeln und abzuschliessen
- Unternehmerisches Denken mit Erfahrung im Aufbau neuer Geschäftsmöglichkeiten von Grund auf, im Erschliessen neuer Märkte oder in der Entwicklung von Go-to-Market-Strategien
- Starkes kommerzielles Urteilsvermögen und die Fähigkeit, vielversprechende Chancen in sich schnell entwickelnden Märkten zu erkennen

- Fähigkeit, eine eigenständige Sichtweise auf neue Märkte zu entwickeln und in konkrete kommerzielle Massnahmen zu übersetzen
- Glaubwürdiger Austausch mit technischen und geschäftlichen Stakeholdern sowie Fähigkeit, komplexe Technologien in klare kommerzielle Wertversprechen zu übersetzen
- Ausgezeichnete Kommunikations-, Beziehungs- und Verhandlungsfähigkeiten
- Hohes Mass an Eigenverantwortung, intellektueller Neugier und Handlungsorientierung
- Fähigkeit, selbstständig in einem schnelllebigen Umfeld mit sich wandelnden Prioritäten und ohne feste Vorgaben zu arbeiten

Was diese Stelle ausmacht:

- Unbegrenzte Ferien (mindestens 10 Tage Pflichtbezug)
- Flexibles Arbeiten im Homeoffice oder im Büro, inklusive Einrichtungszuschuss für neue Mitarbeitende
- Umfassende Kranken-, Zahn- und Sehkrankenversicherung sowie vollständig arbeitgeberfinanzierte Lebensversicherung (für US-Mitarbeitende)
- 401(k)-Vorsorgeplan mit 4 % Arbeitgeberbeteiligung
- Mitarbeiterbeteiligungsprogramm (Equity)
- Firmenkarte zur Nutzung und zum Testen der eigenen Produkte
- Budget für Gesundheit und Wohlbefinden, z. B. Fitness, Massagen oder Akupunktur
- Teamweite und internationale Firmenanlässe und Offsites