

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:

Mägenwil (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Business Development Manager Physical AI / Robotics (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Verantwortung für die operative Bearbeitung und strategische Weiterentwicklung des Sortimentsbereichs Robotics im Einklang mit der Category-Strategie und den Wachstumszielen
- Identifikation neuer Marktchancen und Technologietrends rund um Robotics, Machine Learning und Physical AI sowie Scouting, Onboarding und Markteinführung neuer Hersteller
- Verantwortung für die definierten Umsatz-, Deckungsbeitrags- und Budgetziele sowie die unternehmerische Steuerung des Geschäftsfelds
- Führung von Hersteller- und Lieferantenverhandlungen und gemeinsame Entwicklung eines wettbewerbsfähigen Produktportfolios für die verschiedenen Vertriebskanäle
- Gemeinsam mit Marketing und Vertrieb Entwicklung und Umsetzung von Go-to-Market-Aktivitäten, Kommunikationsschwerpunkten und Vermarktungsmassnahmen
- Zentrale Schnitt- und Koordinationsstelle zwischen Herstellern, Vertrieb, Marketing und Kunden zur Überführung neuer Technologien in konkrete Geschäftsmöglichkeiten
- Unterstützung des Vertriebs bei der Akquise und Entwicklung von Neu- und Bestandskunden, insbesondere bei grösseren Projekten und Ausschreibungen
- Umsetzung der Pricing-Strategie über die verschiedenen Vertriebskanäle sowie enge Zusammenarbeit mit Einkauf, Vertrieb und Logistik bei Grossbestellungen und strategischen Projekten
- Organisation und Durchführung von internen und externen Schulungen und Events

Was Sie ausmacht:

- Kaufmännische oder technische Grundausbildung, idealerweise mit höherer Weiterbildung bzw. Abschluss in Robotic, Product Management, Betriebswirtschaft oder vergleichbarem Bereich
- 5–7 Jahre Berufserfahrung im Product Management, Business Development oder einer vergleichbaren Go-to-Market-Funktion
- Kenntnisse des Schweizer ICT-Channels sowie idealerweise ein aktives Netzwerk zu Herstellern, Partnern und/oder Kunden
- Begeisterung für Themen wie Physical AI, Machine Learning, Robotics und datenbasierte Lösungen sowie entsprechende technische Kenntnisse
- Analytisches und vernetztes Denken kombiniert mit unternehmerischem Handeln und frühzeitigem Erkennen von Markt- und Geschäftspotenzialen
- Hohe Eigeninitiative, selbstständige und effiziente Arbeitsweise sowie ausgeprägtes Verhandlungs- und Kommunikationsgeschick
- Gespür für den Kontakt mit Herstellern, Partnern und Kunden sowie Fähigkeit, unterschiedliche Stakeholder für neue Themen zu gewinnen

- Lösungsorientierte, teamfähige Persönlichkeit mit Freude an bereichsübergreifender Zusammenarbeit
- Sichere Deutschkenntnisse, sehr gute Englischkenntnisse; Französischkenntnisse von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits