



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:

Illnau-Effretikon (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Business Development Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Führung und Steuerung des gesamten Vertriebstrichters von der Lead-Generierung bis zum Vertragsabschluss
- Aufbau starker Beziehungen zu wichtigen Entscheidungsträgern und Stakeholdern bei Kunden
- Identifikation und Entwicklung priorisierter Kundensegmente, Getränkekategorien und Wachstumschancen
- Mitgestaltung von Markteintrittsstrategien und Marketingaktivitäten in Abstimmung mit dem Management sowie Mitwirkung an Kundenwertangeboten, Verkaufsunterlagen, Business Cases, Messen und Marketinginitiativen
- Führen von Verkaufsverhandlungen und Sicherstellung von Vereinbarungen gemäss Umsatz- und Margenzielen
- Leitung von Kundenprojekten von der ersten Kontaktaufnahme über technische Machbarkeit, Produktvalidierung und Abfüllversuche bis zur kommerziellen Markteinführung
- Enge Abstimmung mit technischen, produktions- und validierungsbezogenen Teams zur Sicherstellung einer erfolgreichen Umsetzung
- Verantwortung für Verkaufsprognosen und Pipeline-Reporting mit klarer Übersicht über Chancen, Fortschritt und Prioritäten
- Vertretung unseres Unternehmens bei Kundenterminen, Branchenevents, Konferenzen und Messen

Was Sie ausmacht:

- Bachelorabschluss in Betriebswirtschaft, Ingenieurwesen, Verpackungstechnik oder einem verwandten Bereich
- Mindestens 5 Jahre erfolgreiche Erfahrung im B2B-Vertrieb, Marketing, Business Development, Key Account Management oder einer vergleichbaren kommerziellen Funktion
- Erfahrung in den Bereichen Getränke, Verpackung, Abfüllanlagen, Lebensmittelverarbeitung, FMCG oder verwandten Industriesektoren
- Verständnis industrieller Fertigungsumgebungen, idealerweise im Lebensmittel-, Verpackungs- oder Getränkebereich
- Erfahrung mit wertorientiertem Verkauf und der Entwicklung von Business Cases
- Verhandlungssicheres Englisch und Deutsch
- Unternehmerisches, proaktives Auftreten und Wohlfühlen in einem Scale-up-Umfeld, das Anpassungsfähigkeit und Eigeninitiative erfordert
- Kundenorientierte, ergebnisstarke Arbeitsweise mit ausgeprägten Priorisierungsfähigkeiten und Belastbarkeit

- Hohes Mass an persönlicher Verantwortung, Eigeninitiative und Ergebnisorientierung
- Ausgezeichnete Kommunikations-, Präsentations- und Verhandlungsfähigkeiten, mit der Fähigkeit, Stakeholder auf allen Organisationsebenen einzubinden
- Reisebereitschaft von bis zu 50 %, hauptsächlich innerhalb Europas, zur Unterstützung von Kunden, Partnern und kommerziellen Aktivitäten

Was diese Stelle ausmacht:

- Mitwirkung an einer weltweit führenden Innovation im Bereich nachhaltiger Verpackungslösungen bei einem Unternehmen mit vielversprechender Zukunft
- Spannende und sinnstiftende Projekte und Aufgaben mit Entwicklungsmöglichkeiten, Raum für eigene Ideen und selbständiges Arbeiten
- Ein grossartiges Team – ein Start-up mit derzeit rund 20 motivierten Mitarbeitenden
- Eine gründliche Einarbeitung in die neue Rolle