



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:

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

Jobbeschreibung:

MGR | BUSINESS DEVELOPMENT (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Überprüfung aktueller Markttrends und Verständnis der Kundenbedürfnisse zur Entwicklung neuer Geschäftsideen zur Verbesserung der Ertragsmargen
- Durchführung von Vertriebsmonitoring, Forecasting und Follow-up
- Verantwortung für die Vertriebsaktivitäten landesweiter EPC-Projekte (Engineering Procurement Construction) im Exportgeschäft
- Erschliessung von Vorverkaufs- und Nachverkaufsmärkten für das landesweite EPC-Exportgeschäft sowie Erreichen der Verkaufsziele
- Sammlung von Markt- und Projektinformationen im Bereich EPC-Export sowie Beobachtung von Branchen- und internationalen Markttrends
- Pflege von Kunden- und Planungsbüro-Beziehungen in der betreuten Region, Sicherstellung eines guten Kundenservices sowie frühzeitige Erfassung von Kundenbedürfnissen
- Kontinuierlicher Ausbau des vertikalen und horizontalen Geschäftsbereichs

Was Sie ausmacht:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Elektrotechnik oder Maschinenbau
- Mindestens 10 Jahre Berufserfahrung, davon 5 Jahre im Bereich internationales EPC-Exportgeschäft
- Fundierte Kenntnisse des in- und ausländischen EPC-Marktes sowie Vertriebserfahrung im Bereich elektrischer Ausrüstungen, Erfahrung als Exportprojektleiter von Vorteil
- Ausgeprägte Fähigkeiten in der Geschäftsentwicklung sowie starkes Kundenservicebewusstsein
- Hohe Eigenmotivation und Selbstdisziplin
- Gute Englischkenntnisse sowie Reisebereitschaft (50-75 %)

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits