

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:

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

Jobbeschreibung:

Global Sales Manager Segment Hydro (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Steuerung der Vertriebsaktivitäten über das gesamte Hydro-Dienstleistungsportfolio mit besonderem Fokus auf strategische, globale und regionsübergreifende Chancen
- Identifikation, Entwicklung und Verfolgung neuer Geschäftsmöglichkeiten in Zusammenarbeit mit Regionaldirektoren und operativen Teams
- Aufbau und Pflege von Beziehungen auf Führungsebene zu wichtigen strategischen Kunden
- Förderung der globalen Hydro-Kompetenzen und Zusammenarbeit über Regionen hinweg
- Mitwirkung bei der Umsetzung der kommerziellen Strategie von Hydro in enger Zusammenarbeit mit dem Segmentleiter und den Regionaldirektoren
- Bereitstellung von Markt- und Kundeninformationen zur Unterstützung kommerzieller Prioritäten und Geschäftsentwicklungsaktivitäten

Was Sie ausmacht:

- Abschluss in Ingenieurwesen, Betriebswirtschaft, Volkswirtschaft oder einem verwandten Bereich
- Erhebliche Erfahrung im internationalen B2B-Vertrieb, in der Geschäftsentwicklung oder im kommerziellen Management, vorzugsweise in den Bereichen Ingenieurwesen, Beratung, Energie oder Infrastruktur
- Nachweisliche Erfolge im Management komplexer internationaler Vertriebschancen einschliesslich kommerzieller Verhandlungen und Kundenbeziehungen
- Erfahrung in internationalen und Matrixorganisationen
- Führungserfahrung mit der Fähigkeit, Teams zu motivieren und zu führen
- Gutes Verständnis von CRM-Systemen und strukturierten Vertriebsprozessen
- Kenntnisse im Wasserkraftsektor und dessen internationaler Kundenlandschaft sind ein grosser Vorteil
- Fliessend in Englisch; weitere Sprachen sind von Vorteil
- Bereitschaft und Fähigkeit zu internationalen Reisen

Was diese Stelle ausmacht:

- Gestaltung des zukünftigen Wachstums des globalen Hydro-Geschäfts bei uns
- Sichtbare Auswirkungen auf strategische Geschäftsmöglichkeiten weltweit
- Zusammenarbeit mit Kollegen, Experten und Kunden auf internationaler Ebene
- Aufbau starker Beziehungen zu wichtigen Branchenakteuren
- Arbeit mit engagierten Kollegen in einem wirklich globalen Umfeld
- Beitrag zu nachhaltigen Energieprojekten und der Wasserkraftwende weltweit