

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:

St. Gallen (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Business Development Manager Embedded Solutions (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Aktive Neukundengewinnung in definierten Zielmärkten sowie Identifikation und Entwicklung von Business Opportunities
- Entwicklung und Abschluss der Neukunden-Erstprojekte mit geordneter Übergabe ins Account Management
- Repräsentation des Unternehmens bei Zielkunden, Messen, Fachveranstaltungen und Branchengremien – Sie zeigen «Gesicht» für neue Themen und Märkte
- Aufbau und Pflege einer New-Business-Pipeline mit Fokus auf strategische Opportunitäten und Leuchtturmprojekte
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Vermarktung relevanter Differenzierungsthemen
- Fachliche Führung neuer Themenfelder in der Aufbauphase, bis sie von der Organisation getragen werden
- Einbringen, Nutzen und Ausbauen Ihres Netzwerks im E2MS-/Embedded-Umfeld als Hebel für Neugeschäft

Was Sie ausmacht:

- Bestehendes, nutzbares Netzwerk im Bereich Embedded Solutions, EMS/E2MS oder Industrieautomation – mit Kontakten zu Entscheidern, Multiplikatoren und Technologiepartnern
- Mehrjährige Erfahrung im Business Development, strategischen Vertrieb oder einer marktnahen technischen Vermarktungsfunktion, idealerweise im Embedded-/E2MS-Umfeld
- Technische Grundausbildung (z. B. Elektroniker, Informatiker TS/FH, Systemtechniker, Ingenieur); betriebswirtschaftliche oder vertriebsorientierte Weiterbildung von Vorteil
- Gutes Verständnis für Embedded Systeme, HMI, Steuerungen, Connectivity, IIoT und Systemintegration
- Ausgeprägtes Marktgespür, unternehmerisches Denken und sicheres, kommunikationsstarkes Auftreten auf allen Ebenen

Was diese Stelle ausmacht:

- Schlüsselrolle als primärer Wachstumstreiber im Neugeschäft mit direktem Einfluss auf den Unternehmenserfolg
- Technologiegetriebenes Umfeld mit anspruchsvollen Kundenprojekten und hohem Gestaltungsspielraum
- Engagiertes, interdisziplinäres Team mit Entwicklungspotenzial
- Attraktive Anstellungsbedingungen sowie Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Zuschüsse beim Abo im Fitness-Studio im Firmengebäude

- Direkter ÖV- und Autobahnanschluss