

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 New Business Embedded Solutions (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Systematisches Erschliessen neuer Kunden und Projekte in den Zielmärkten und Aufbau einer belastbaren Pipeline
- Führen von Erstgesprächen mit Entwicklungsleitern, technischen Entscheidern und Managementfunktionen und Entwicklung relevanter Projektansätze
- Entwicklung neuer Opportunities von der ersten Idee über die Qualifizierung bis zum konkreten Angebot sowie strukturierte Übergabe in die Kunden- und Projektorganisation
- Erkennen technologischer und regulatorischer Marktchancen und Entwicklung konkreter Business Opportunities daraus
- Repräsentation unseres Unternehmens bei Zielkunden, Fachveranstaltungen, Messen und Technologiepartnern sowie Ausbau des eigenen Netzwerks

Was Sie ausmacht:

- Bestehendes Netzwerk im Industrie-, Embedded- oder Elektronikumfeld mit Zugang zur Entwicklungs- und Entscheidungsebene
- Erfahrung im Business Development, technischen Vertrieb oder einer vergleichbaren marktnahen Funktion im B2B-Umfeld
- Technisches Verständnis aus Elektronik, Embedded Systems, Automatisierung oder Systemtechnik sowie die Fähigkeit, Themen rasch zu erfassen und daraus klaren Kundennutzen abzuleiten
- Freude am aktiven Zugehen auf neue Kunden - unternehmerisch, eigeninitiativ und mit konsequenter Nachverfolgung
- Kommunikationsstärke gegenüber technischen wie kommerziellen Entscheidern; sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse

Was diese Stelle ausmacht:

- Gestaltungsspielraum in einer Schlüsselrolle, direkt der Geschäftsleitung unterstellt - kurze Wege, schnelle Entscheide
- Umfeld mit laufenden Investitionen in Technologie und Fertigung - mit direktem Zugang zu Engineering, Projektleitung und technischen Spezialisten für Lösungskonzepte und Angebote
- Möglichkeit, das Business Development aktiv aufzubauen und die Funktion mit wachsendem Neugeschäft weiterzuentwickeln
- Attraktive Anstellungsbedingungen mit leistungsabhängigem Anteil, Weiterbildung und mehr