

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:

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

Jobbeschreibung:

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Aufbau und Entwicklung neuer Märkte, Vertriebskanäle und strategischer Partnerschaften
- Gewinnung und Entwicklung neuer Kunden, Key Accounts und strategischer Partner
- Entwicklung und Umsetzung von Markteintritts- und Wachstumsstrategien für neue Geschäftsfelder
- Verantwortung für den Aufbau von Kunden, Partnerschaften und nachhaltigen Umsätzen in neuen Geschäftsfeldern
- Führung von Verhandlungen sowie Begleitung von Kooperationen bis zum erfolgreichen Abschluss
- Validierung neuer Geschäftsmöglichkeiten und Marktpotenziale
- Mitgestaltung und Skalierung neuer Geschäftsfelder gemeinsam mit dem New-Business-Team
- Einbringen von Kunden- und Markterkenntnissen in die Weiterentwicklung neuer Geschäftsmodelle
- Nutzung moderner KI-Tools zur Unterstützung von Analyse, Geschäftsentwicklung und Marktbearbeitung

Was Sie ausmacht:

- Mindestens fünf Jahre Erfahrung im Business Development, B2B-Vertrieb, Key Account Management oder Business Building
- Erfolgreicher Aufbau neuer Kunden und Partnerschaften sowie Führung von Verkaufschancen bis zum Abschluss
- Unternehmerisches, verbindliches und abschlussorientiertes Handeln
- Erfahrung, Umsetzungskraft und Fähigkeit, neue Kunden, Partner und Geschäftsmöglichkeiten erfolgreich aufzubauen
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits