

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:

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

Jobbeschreibung:

Head of Business Expansion & Markets Business Development & Vermarktung (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Gesamtverantwortung für die Vermarktung und Ansiedlung passender Unternehmen und Organisationen sowie für die erfolgreiche Umsetzung der kommerziellen Zielsetzungen
- Entwicklung und Umsetzung der Vermarktungs- und Marktbearbeitungsstrategie mit Fokus auf relevante Zielmärkte und Zielgruppen
- Gezielte Identifikation, Ansprache und Gewinnung nationaler und internationaler Unternehmen und Organisationen, die zur strategischen Ausrichtung und zum Ökosystem des Innovationsparks passen
- Steuerung des Akquisitions- und Ansiedlungsprozesses – vom Erstkontakt über die Entwicklung passender Lösungen und die Verhandlungsführung bis zum Abschluss
- Aktive Nutzung, Pflege und gezielte Erweiterung eines belastbaren Netzwerks auf Entscheiderebene in Wirtschaft, Industrie, Technologie, Forschung und relevanten Institutionen
- Positionierung und Repräsentation des Innovationsparks gegenüber potenziellen Nutzern, Partnern und Multiplikatoren sowie in relevanten Netzwerken und an ausgewählten Veranstaltungen
- Professionelle Steuerung von Pipeline, Forecast und relevanten KPIs
- Führung und Weiterentwicklung des Bereichs Business Expansion & Markets in enger Zusammenarbeit mit dem CEO sowie relevanten internen und externen Partnern

Was Sie ausmacht:

- Mehrjährige erfolgreiche Erfahrung in Business Development, B2B Sales, Key Account Management oder einer vergleichbaren kommerziellen Funktion
- Nachweisbarer Leistungsausweis in der aktiven Akquisition und im erfolgreichen Abschluss komplexer B2B-Geschäfte
- Ein relevantes und belastbares Netzwerk in Wirtschaft, Industrie, Technologie und/oder Forschung; besonders wertvoll sind Verbindungen in die Bereiche Robotics, Autonomous Systems, Space & Aviation, Advanced Manufacturing & Materials oder angrenzende Hightech-Industrien
- Souveränes Auftreten und hohe Verhandlungssicherheit im Umgang mit unterschiedlichen Entscheidungsträgern und Anspruchsgruppen
- Unternehmerische Denkweise, hohe Eigeninitiative sowie ein ausgeprägtes Gespür für Marktpotenziale und erfolgversprechende Ansiedlungsmöglichkeiten
- Führungskompetenz und Freude daran, einen sich entwickelnden Bereich weiter aufzubauen
- Erfahrung im Umfeld von Gewerbeimmobilien, Arealentwicklung oder Standortvermarktung ist von Vorteil, jedoch keine Voraussetzung
- Abgeschlossenes Hochschulstudium (Universität oder Fachhochschule)
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Was diese Stelle ausmacht:

- Schlüsselrolle in einer wichtigen Phase unseres Innovationsparks mit der Möglichkeit, dessen Positionierung und Entwicklung wesentlich mitzugestalten
- Zusammenarbeit an der Schnittstelle von Wirtschaft, Industrie, Technologie und Forschung mit Unternehmen und Entscheidungsträgern aus zukunftsweisenden Märkten
- Engagiertes, unternehmerisch geprägtes Team mit kurzen Entscheidungswegen, viel Eigenverantwortung und direkter, unkomplizierter Zusammenarbeit
- Grosser Gestaltungsspielraum in einem Aufbauumfeld