

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:

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

Jobbeschreibung:

Business Development Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Strategische Weiterentwicklung des Geschäfts im Imaging-Markt
- Identifikation von Kundenbedürfnissen und Mehrwertpotenzialen für unser Unternehmen
- Aufbau strategischer Partnerschaften mit wichtigen Akteuren des Ökosystems
- Marktforschung und Definition neuer Produkte
- Akquisition neuer Kunden weltweit
- Erstellung von Businessplänen, Go-to-Market-Strategien sowie Verkaufs- und Schulungsunterlagen
- Erstellung von Inhalten für Marketingmaterialien
- Teilnahme an Fachmessen

Was Sie ausmacht:

- Technischer Hintergrund (MSc oder gleichwertig) zwingend erforderlich
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im technischen Vertrieb, idealerweise in Optik/Photonik oder Machine Vision
- Erfahrung in der Managementberatung von Vorteil
- Fähigkeit, neue Kunden zu identifizieren sowie Beziehungen aufzubauen und zu pflegen
- Fähigkeit, technische Kundenanforderungen zu verstehen und passende Lösungen vorzuschlagen
- Leidenschaft für Technologie und Innovation, gewinnende Persönlichkeit, gut organisiert, selbstständig und bereit zu internationalen Reisen
- Ausgezeichnete Englischkenntnisse, gute Deutschkenntnisse, weitere Sprachen von Vorteil
- Gute Kenntnisse in MS-Office-Anwendungen und KI-Tools

Was diese Stelle ausmacht:

- Breites Tätigkeitsfeld mit kurzen Entscheidungswegen
- Spannender fachlicher Austausch in einem schnell wachsenden High-Tech-Umfeld
- Respektvolle und unterstützende Unternehmenskultur
- Flexibles Arbeitsumfeld