

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:

Region Zürich (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Head of Business Development / Commercial Lead (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Zielmärkte und Kundensegmente identifizieren und gemeinsam mit dem Gründerteam priorisieren
- Weitere Pilot- und Referenzprojekte akquirieren und komplexe B2B-Verkaufsprozesse von der Kontaktaufnahme bis zum Vertragsabschluss begleiten
- Anfragen von Interessenten zeitnah beantworten
- Strategische Partnerschaften mit Energieversorgern, Immobilienunternehmen, Industriepartnern und weiteren Akteuren aufbauen
- Pricing, Angebotsmodelle und Go-to-Market-Ansätze gemeinsam mit dem Team weiterentwickeln
- Grundlagen für eine zukünftige Vertriebsorganisation schaffen sowie Prozesse, Pipeline und Vertriebsstrategie entwickeln
- unser Unternehmen gegenüber Kunden, Partnern, Investoren, Verbänden und weiteren Stakeholdern vertreten
- Als Mitglied des Leadership Teams die Unternehmensentwicklung mitprägen und direkt mit dem Gründerteam an Strategie, Finanzierung und Weiterentwicklung arbeiten

Was Sie ausmacht:

- Mehrjährige erfolgreiche Erfahrung in Business Development, Vertrieb, Unternehmensentwicklung oder einem vergleichbaren unternehmerischen Umfeld
- Erfahrung mit komplexen B2B-Verkaufsprozessen und Investitionsentscheiden
- Sehr gute Kenntnisse der Energie-, Immobilien-, Gebäudetechnik- oder verwandter Branchen
- Relevantes Netzwerk in mindestens einem oder mehreren Zielmärkten
- Erfahrung im Aufbau neuer Märkte, Produkte oder Geschäftsfelder
- Unternehmerisches Denken, hohe Eigeninitiative und Freude an Verantwortung
- Sicheres und überzeugendes Auftreten auf Geschäftsleitungs- und Verwaltungsratsebene
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Technischer Hintergrund mit Bezug zu Gebäudetechnik, Energie oder Wärmesystemen von Vorteil, betriebswirtschaftliche Weiterbildung oder entsprechende Erfahrung rundet das Profil ab

Was diese Stelle ausmacht:

- Hohe Eigenverantwortung und grosser Gestaltungsspielraum
- Direkter Einfluss auf Geschäftsmodell, Marktstrategie und Unternehmensentwicklung
- Kurze Entscheidungswege und pragmatische Startup-Kultur
- Attraktive Beteiligungsmöglichkeiten am Unternehmenserfolg
- Faire und marktgerechte Entlohnung

- Ein fachlich starkes Team mit hoher Motivation
- Zugang zu einem etablierten Netzwerk in der Energie- und Immobilienbranche
- Möglichkeit, eine Technologie mit internationalem Skalierungspotenzial aktiv in den Markt zu bringen