

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:

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

Jobbeschreibung:

Business Development Manager, Adhesive Technologies - Commercial Transportation (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Vorantreiben des Geschäftswachstums über Transportation-Kundensegmente hinweg mit Fokus auf Amerika
- Leitung wichtiger Initiativen zur globalen Geschäftsausweitung in weitere Anwendungsbereiche
- Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten durch Marktanalysen und Kundenkontakte
- Aufbau und Pflege starker Beziehungen zu Schlüsselkunden und Industriepartnern
- Entwicklung und Umsetzung von Wachstumsinitiativen in Zusammenarbeit mit regionalen und globalen Teams
- Unterstützung der Vertriebsorganisationen bei Kundengewinnung und Markterschliessung
- Leitung strategischer Projekte, Verfolgung von Geschäftsmöglichkeiten und Förderung von Innovation
- Durchführung von Schulungen, Unterstützung von Marketingaktivitäten und Vertretung unseres Unternehmens an Branchenveranstaltungen
- Betreuung und Ausbau ausgewählter globaler Key Accounts, inklusive kommerzieller Verhandlungen und strategischer Planung

Was Sie ausmacht:

- Bachelor- oder Masterabschluss in Ingenieurwesen, Betriebswirtschaft oder einem verwandten Fachgebiet
- Fundierte Kenntnisse in Klebstofftechnologien, erworben durch 5-10 Jahre Erfahrung in Business Development, Key Account Management oder Vertrieb
- Vertiefte Kenntnisse der Commercial-Transportation-Branche, inklusive Marktdynamik und Kundenanforderungen
- Nachgewiesener Erfolg beim Vorantreiben von Geschäftswachstum durch Business Development, Vertrieb, strategisches Marketing oder Produktmanagement, gestützt auf mehrjährige einschlägige Erfahrung
- Internationale Geschäftserfahrung, idealerweise mit Bezug zum amerikanischen/US-Markt
- Verhandlungssicheres Englisch; zusätzliche Sprachkenntnisse in Spanisch, Deutsch oder Französisch von Vorteil
- Starkes kommerzielles Gespür kombiniert mit technischem Verständnis
- Ausgezeichnete Kommunikations-, Beziehungs- und Stakeholder-Management-Fähigkeiten
- Unternehmerisches Denken und strategische Denkweise
- Bereitschaft zu internationalen Reisen bis zu 30 %

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits