

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:

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

Jobbeschreibung:

Business Development Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Verantwortung für den gesamten Verkaufszyklus in unseren priorisierten Märkten – von der Akquise und aktiven Kontaktaufnahme bis zum Vertragsabschluss
- Führen von Vertragsverhandlungen und Verantwortung für den erfolgreichen Abschluss von Deals
- Vertretung unserer Technologie bei Kundenbesuchen, Online-Meetings, internationalen Fachmessen und Live-Demonstrationen im Feld
- Aufbau langfristiger Beziehungen zu Entscheidungsträgern, Einbringen von Markterkenntnissen ins Team und Positionierung unseres Unternehmens in den Zielmärkten
- Mitentwicklung von Markteintritts- und Partnerstrategien zusammen mit dem Business-Team und dem Management (z. B. Reseller, Agenturen, Distributoren)
- Erarbeitung massgeschneiderter Angebote in enger Zusammenarbeit mit dem Engineering- und Business-Team

Was Sie ausmacht:

- 2-5 Jahre nachgewiesene kundenorientierte Erfahrung im B2B-Vertrieb, in der Beratung, im Projektmanagement oder in ähnlichen Rollen mit technologisch anspruchsvollen Produkten
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten, starke Verhandlungskompetenz und interkulturelle Kompetenz sowie eine überzeugende Persönlichkeit mit Talent, Menschen zu gewinnen
- Technisches Verständnis und Affinität für den Umgang mit komplexen Systemen, idealerweise in Robotik, Sensorik oder Meerestechnik (idealerweise mit einem Ingenieurabschluss)
- Beharrliche, strukturierte Arbeitsweise mit ausgeprägter Erfahrung in der professionellen Steuerung von Verkaufspipelines und CRM-Prozessen, vorzugsweise in HubSpot
- Fürsorgliche, neugierige und coachbare Persönlichkeit mit Engagement für kontinuierliche Verbesserung
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift; weitere Sprachkenntnisse von Vorteil
- Flexibilität und Bereitschaft für spontane nationale und internationale Geschäftsreisen im Umfeld der Kunden
- Führerausweis zwingend erforderlich
- Freude daran, in einem schnelllebigen Start-up-Team zu arbeiten und Motivation für anspruchsvolle Einsätze im Freien
- Von Vorteil: starkes und verlässliches Netzwerk im Unterwassersegment oder in einer unserer Zielbranchen
- Von Vorteil: Vertriebserfahrung in maritimer Sicherheit, Verteidigung, Robotik oder Offshore-Industrien

- Von Vorteil: verhandlungssichere Deutschkenntnisse

Was diese Stelle ausmacht:

- Schlüsselrolle in einem der ambitioniertesten Unterwasserrobotik-Start-ups Europas
- Direkte Zusammenarbeit mit Gründern, Ingenieuren und Kunden aus maritimer Sicherheit und Offshore-Energie
- Echte Eigenverantwortung, schnelle Entscheidungswege und die Möglichkeit, das Unternehmen sowie die eigene Rolle aktiv mitzugestalten
- Dynamisches Hochleistungsteam mit ausgeprägter Macher-Mentalität und flachen Hierarchien
- Internationales Arbeitsumfeld mit Kunden und Partnern rund um den Globus
- Häufige internationale Reisen, Felddemonstrationen und Fachmessen
- Modernes Büro im Raum Zürich, nahe Stadt und See