

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:

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

Jobbeschreibung:

Technical Account Manager - Energy Transformation (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Als vertrauenswürdiger technischer Berater für strategische globale Kunden agieren und Beziehungen von Ingenieuren bis zu Führungskräften aufbauen
- Die Akzeptanz unserer Lösungen fördern, indem Geschäftsziele, Technologie-Roadmaps und Engineering-Workflows der Kunden mit strategischen Initiativen in Einklang gebracht werden
- Technische Führung für Engineering-Transformationsprogramme in den Bereichen Model-Based Design, KI, Systems Engineering, Softwareentwicklung und Verifikationsworkflows übernehmen
- Account-Wachstumsstrategien gemeinsam mit dem Vertrieb entwickeln und umsetzen, um die Akzeptanz zu erweitern, Kundennutzen zu schaffen und neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren
- Strategische technische Engagements leiten, indem Ressourcen koordiniert, komplexe Initiativen gesteuert und der Kundenerfolg sichergestellt werden
- Die Interessen der Kunden intern bei uns vertreten, indem die Produktrichtung beeinflusst, funktionsübergreifende Zusammenarbeit gefördert und die geschäftliche Wirkung gegenüber Führungskräften aufgezeigt wird

Was Sie ausmacht:

- Bachelorabschluss und 10 Jahre Berufserfahrung (oder gleichwertige Erfahrung)
- Fundierte Kenntnisse in MATLAB
- Fundierte Kenntnisse in Simulink
- Umfangreiche Erfahrung mit Entwicklungsprozessen globaler Industrieunternehmen
- Erfahrung in der Leitung oder Unterstützung strategischer Technologietransformationsinitiativen
- Arbeitskenntnisse in Model-Based Design als Methodik sowie in Systems Engineering, Softwareentwicklung, Simulation, Test, Verifikation und Validierung
- Ausgeprägte Fähigkeiten im Kundenkontakt, in der Beratung und in der Geschäftsentwicklung
- Nachgewiesene Fähigkeit, technische Herausforderungen zu identifizieren, den geschäftlichen Nutzen zu quantifizieren und strategische Entscheidungen zu beeinflussen
- Bereitschaft, Kunden zuzuhören, Softwarelösungen zu präsentieren und dabei realistische Erwartungen zu setzen
- Fähigkeit, effektiv mit internen Partnern aus Vertrieb, Application Engineering, Marketing, Training, Consulting und Softwareentwicklung zusammenzuarbeiten

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits