

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:

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

Jobbeschreibung:

Business Development Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Entwicklung und Ausbau des Marktgebiets durch Identifikation neuer Kunden, Marktsegmente und Projektmöglichkeiten
- Aufbau und Pflege einer nachhaltigen Vertriebspipeline durch Akquise, Networking, Empfehlungen, Branchenengagement, Ausschreibungen und Marktanalysen
- Verantwortung für den gesamten Verkaufszyklus, von der Opportunity-Identifikation über die Angebotserstellung, Verhandlung und Projektvergabe bis zur Übergabe und laufenden Kundenbetreuung
- Interpretation von Kundenanforderungen, Plänen, Spezifikationen und Projektvorgaben zur Entwicklung praxisnaher und wirtschaftlich tragfähiger Lösungen
- Förderung des gesamten Produkt- und Dienstleistungsportfolios mit Identifikation von Cross- und Upselling-Potenzialen sowie langfristigem Kundenwachstum
- Aufbau starker Beziehungen zu Planern, Bauunternehmen, Systemintegratoren, Bauträgern, Behörden und Endkunden
- Enge Zusammenarbeit mit den Bereichen Projektabwicklung, Betrieb, Kundenservice und Technik zur Sicherstellung erfolgreicher Projektergebnisse
- Pflege einer genauen Pipeline-Verwaltung, Forecasts, CRM-Daten, Offerten und kommerzieller Dokumentation
- Beobachtung von Markttrends, Mitbewerberaktivitäten und neuen Geschäftsmöglichkeiten zur Unterstützung des Wachstums

Was Sie ausmacht:

- Erfahrung in Business Development, Projektvertrieb, Account Management, technischem Verkauf oder einer vergleichbaren kundenorientierten kommerziellen Funktion
- Kenntnisse in projektbezogenen Branchen wie Bauwesen, Engineering, Industrielösungen, Baustoffe, Automation, Sicherheitstechnik oder Infrastruktur
- Fähigkeit, Kundenanforderungen zu verstehen und in massgeschneiderte technische und kommerzielle Lösungen zu übersetzen
- Erfahrung im Umgang mit Bauplänen, Spezifikationen, Projektbeteiligten oder Installationsumgebungen
- Ausgeprägte Kommunikations- und Beziehungsfähigkeiten mit Sicherheit im Umgang mit verschiedensten Anspruchsgruppen
- Proaktive und unternehmerische Denkweise sowie Eigeninitiative, um einen Markt selbstständig zu entwickeln
- Kommerzielle Neugier sowie Bereitschaft, ein breites Portfolio innovativer Lösungen zu vertreten

- Ausgeprägte Organisationsfähigkeit zur gleichzeitigen Steuerung mehrerer Opportunities und Prioritäten
- Reisebereitschaft je nach Bedarf

Was diese Stelle ausmacht:

- Aufbau und Gestaltung eines wachsenden Marktes mit echter Eigenverantwortung
- Arbeiten mit einem vielfältigen Portfolio innovativer Zutritts-, Sicherheits- und Automationslösungen
- Teil einer globalen Organisation mit Präsenz in über 30 Ländern
- Weiterentwicklungsmöglichkeiten innerhalb eines internationalen Unternehmens
- Attraktives Gehaltspaket mit Anreizprogramm
- Kollegiales und unterstützendes Team mit Fokus auf Wachstum und Erfolg