

MEDICI | SPRECHER

UNTERNEHMENSBERATER IN PERSONALFRAGEN

«Hightech-Support und Hightech-Produkte». Unsere Kundin aus dem **Grossraum Zürich** ist die Schweizer Gesellschaft einer substanz- und ertragsstarken sowie europaweit tätigen Unternehmensgruppe von mittlerer Grösse. Sie überzeugt seit 30 Jahren mit individueller Beratung, Applikationsunterstützung und qualitativ hochstehenden **elektrotechnischen und elektronischen Produkten, Baugruppen, Energiespeicher und Systemen** von Herstellern, die sich durch innovative Lösungen von anderen abheben. Im Rahmen einer Nachfolgeplanung suchen wir Sie als

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER / IN MIT POTENZIAL FÜR DIE GESCHÄFTSFÜHRUNG

Ihr zukünftiges Aufgabengebiet ist sehr breit und projektbezogen. Mit der Identifizierung, Bewertung, Ansprache und Entwicklung neuer Kundenbeziehungen und Partnerschaften erarbeiten Sie die Basis für die Präsentation von kundenspezifischen Lösungskonzepten. Mit der Analyse von Trends und neuen Geschäftsfeldern sowie deren Chancen für die Geschäftsentwicklung leben Sie Ihre proaktive Seite aus. Dabei werden Sie in strategischen Schwerpunktthemen aktuelle Problemstellungen antizipieren, Herausforderungen strukturieren, Entscheidungen herbeiführen und somit sukzessive mehr unternehmerische Verantwortung übernehmen. Sie sind sehr nahe beim Kunden, aber auch bei den Lieferanten. Es gilt, den Kontakt zu den Key-Lieferanten zu pflegen, parallel dazu Neue zu evaluieren und zu entwickeln. Über die 2. Phase als Vertriebsleiter bereiten wir Sie auf die Übernahme der Geschäftsführung vor. Die überschaubare Grösse der Firma (gut 10 Mitarbeitende) verlangt, dass Projekte auf der technischen wie auch administrativen Ebene selbständig konzipiert und realisiert werden. In der Welt der

ELEKTRONISCHEN BAUELEMENTE, ENERGIESPEICHER UND SYSTEME

fühlen Sie sich zu Hause. Als **Ingenieur der Elektrotechnik / Elektronik** mit einer betriebswirtschaftlichen Weiterbildung bringen Sie das nötige Rüstzeug für unsere Vakanz mit. Einige Jahre Berufserfahrung mit Budgetverantwortung, idealerweise bei einem Distributor, als Product Manager, Vertriebsingenieur oder als Business Developer sind beste Voraussetzungen. Im Idealfall bringen Sie zudem erste Führungserfahrung auf Stufe eines Teamleiters mit. Sehr gute Kenntnisse in Englisch und von Vorteil auch in Französisch runden Ihr Profil ab. Ihr ausgeprägtes Selbstmanagement, Ihr klar erkennbares Führungspotenzial sowie Ihre hohe Dienstleistungsorientierung überzeugen uns.

Wenn Sie innerhalb eines vorwärtsgerichteten Umfeldes Akzente setzen wollen, freut sich Herr Philip Kunz auf Ihre Bewerbung. Er begleitet Sie in diesem Prozess.