

Job-Profil „Business Development Manager (m/w)“

Sie sind unbestritten technischer Experte und dabei eine Bereicherung für jedes dynamische Vertriebsteam? Sie lieben es technische Lösungen für Kunden zu erarbeiten und dabei Ihr Fachwissen einzubringen? Dann könnte die nachfolgende Position die richtige für Sie sein.

An vorderster Front beraten Sie Kunden bei Lösungen im Bereich innovativer Leiterplattentechnik und greifen dabei auf ein umfassendes Produktspektrum zu. Sie identifizieren Geschäftspotenziale und verfolgen diese mit dem Vertrieb konsequent. In enger Kooperation mit dem Headquarter entwickeln Sie innovative Lösungen und geben einen wertvollen Input für zukünftige Produktentwicklungen.

Unser Auftraggeber ist renommierter internationaler Hersteller von innovativen Hi-Tech Produkten, Lösungen und Services im industriellen Umfeld von Energie, Signalen und Verbindungstechnik. Zur Verstärkung der österreichischen Vertriebsniederlassung am Standort Wien Süd suchen wir eine/n

Business Development Manager (m/w)

Leiterplattentechnik | Sales Support

Aufgabenspektrum:

- Unterstützung des Vertriebs bei der technischen Beratung von Kunden
- Selbstständige Betreuung komplexer Kundenprojekte bei Kunden vor Ort
- Intensive Zusammenarbeit mit Innendienst und Außendienst
- Technische Machbarkeitsprüfung sowie Umsetzung konkreter Anfragen
- Einführung neuer Produkte und Lösungen auf dem Markt und dabei Schnittstelle zum Headquarter
- Durchführung von Vertriebsschulungen
- Vorbereitung von kundenbezogenen Verkaufsplanungen gemeinsam mit der Verkaufsleitung
- CRM sowie Dokumentation von Berichten in internen Systemen

Qualifikationsspektrum:

- Abgeschlossene technische Ausbildung (FH/HTL für Mechatronik/ET/Elektronik/AT)
- Fließende Deutsch -und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Erfahrung im Projektmanagement und/oder im technischen Verkauf von beratungsintensiven Produkten (Steckverbinder bzw. Prozesswissen Bestückungsprozess wünschenswert)
- Fundierte EDV-Kenntnisse (MS-Office, CRM Systeme)
- Hohe Kundenorientierung gepaart mit Kommunikationsstärke und Teamfähigkeit
- Analytisch-strukturierter Arbeitsstil mit ausgeprägter Lösungsorientierung
- Einsatzbereitschaft und Motivation zur Selbstentwicklung
- Österreichweite Reisebereitschaft (ca. 30-45%), Führerschein der Klasse B

Ein angemessenes leistungsorientiertes Jahresbruttozielgehalt ab EUR 50.000 auf Basis KV der Handelsangestellten, mit Bereitschaft zur Überzahlung je nach fachlicher Qualifikation und einschlägiger Berufserfahrung, bildet eine fundierte Basis. Es erwarten Sie zudem ein exzellentes Team an Fachexperten, flexible Arbeitszeitgestaltung, ein neutraler Firmenwagen zur Privatnutzung, sowie regelmäßige Aus- und Weiterbildungsangebote. Ein angenehmes Betriebsklima in einem stabilen Familienunternehmen mit großem und innovativem Produktportfolio runden das Angebot ab.

*Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen im pdf-Format samt Zeugnissen und Businessfoto mailen Sie bitte an success@anova.net. Auf den ersten Kontakt mit Ihnen und ein "TAKE A SEAT @ ANOVA" freuen sich bereits Gerhard Novak und das SMART*e Team von ANOVA!*