

Finden Sie mit der AllatNet Recruiting Ihren Traum-Job.

Durch unseren einzigartigen Kontakt zu Groß- und mittelständischen Unternehmen erweitern wir Ihre Karrieremöglichkeiten. Unsere Kunden zählen zu den Top-Arbeitgebern Deutschlands und bieten herausfordernde Tätigkeiten mit angenehmem Arbeitsumfeld, flexiblen Arbeitszeiten, kurzen Kommunikationswegen und langfristigen, interessanten Perspektiven. Unser Recruiting Service ist für Sie völlig unverbindlich und kostenfrei.

Business Development Manager (Sensortechnik und Embedded Systems)

Referenz Nummer: 1370729
Einsatzbeginn: nach Vereinbarung
Einsatzort: Memmingen und Lindau

Ihr Tätigkeitsbereich:

Ein erfahrener Business Development Manager wird gesucht, der umfassende Kenntnisse in den Bereichen Sensortechnik, Mixed-Signal-Schaltungen, Mechatronik und Embedded Software besitzt. Der Business Development Manager ist verantwortlich für die Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten, den Aufbau strategischer Partnerschaften und die Entwicklung von Vertriebsstrategien für Produkte im Bereich drahtlose Sensortechnik und Embedded Systems.

Aufgaben und Verantwortlichkeiten:

- Identifikation potenzieller Kunden und Geschäftsmöglichkeiten im Bereich Sensortechnik und Embedded Systems
- Aufbau und Pflege langfristiger Beziehungen zu Kunden, Partnern und anderen relevanten Interessengruppen
- Durchführung von Marktanalysen und Beobachtung des Wettbewerbs zur Erkennung von Chancen und Trends
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Förderung des Umsatzwachstums und der Marktdurchdringung
- Aktive Teilnahme an Kundenmeetings, Präsentationen und Verhandlungen zur Erfassung von Kundenbedürfnissen und Bereitstellung maßgeschneiderter Lösungen

Fühlen Sie sich angesprochen?

Dann bewerben Sie sich,
unverbindlich und kostenfrei unter www.e-experts.de.

hot jobs - latest news - AllatNet Recruiting auf Facebook und Twitter.



- Enge Zusammenarbeit mit internen technischen Teams zur Erfassung und Umsetzung kundenspezifischer Anforderungen
- Aufbau und Pflege eines Netzwerks von branchenrelevanten Kontakten und strategischen Partnern
- Regelmäßige Berichterstattung über Vertriebsaktivitäten, Fortschritte und Ergebnisse an die Geschäftsleitung

Ihre Qualifikation:

- Abgeschlossenes Studium in Elektrotechnik, Mechatronik oder einem verwandten technischen Bereich
- Nachweisbare Erfahrung im Business Development, Vertrieb oder Account Management im Bereich Sensortechnik, Mixed-Signal-Schaltungen, Mechatronik oder Embedded Systems
- Fundierte Kenntnisse der drahtlosen Sensortechnik und Embedded Software
- Verhandlungsgeschick und überzeugende Kommunikationsfähigkeiten
- Starke analytische Fähigkeiten und strategisches Denken
- Ergebnisorientierung und Fähigkeit, in einem dynamischen Umfeld zu arbeiten
- Bereitschaft zu regelmäßigen Reisen
- Bewerberinnen und Bewerber, die über umfangreiche Erfahrung im Business Development verfügen und Expertise in den Bereichen Sensortechnik, Mixed-Signal-Schaltungen, Mechatronik und Embedded Software mitbringen, sind herzlich dazu eingeladen, ihre Bewerbungen einzureichen.

Fühlen Sie sich angesprochen?

Dann bewerben Sie sich,
unverbindlich und kostenfrei unter www.e-experts.de.

hot jobs - latest news - AllatNet Recruiting auf Facebook und Twitter.

