



Du suchst eine Aufgabe, in der dein strategischer Weitblick und technisches Know-how wirklich zählt? Unser Auftraggeber – ein international führendes Familienunternehmen mit Fokus auf wegweisende Systemarchitektur – verstärkt seinen Vertrieb. Als Technologieführer steht das Unternehmen für Qualität und Vertrauen. Wir suchen engagierte Persönlichkeiten, die neue Märkte nicht nur analysieren, sondern in greifbare Geschäftsfelder und echte Wachstumserfolge verwandeln, in der Rolle als

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (m/w/d)

In dieser Schlüsselrolle übernimmst du die aktive Steuerung und den Ausbau unserer strategischen Marktpräsenz. Du identifizierst und erschließt neue Geschäftsfelder, Märkte sowie Kundensegmente und leitest durch fundierte Trend- und Wettbewerbsanalysen zielgerichtete strategische Initiativen ab. Dabei gestaltest du globale Wachstums- und Vertriebsstrategien maßgeblich mit und begleitest deren operative Umsetzung. Durch den gezielten Aufbau wertvoller Kunden- und Partnerbeziehungen erkennst du Kundenbedarfe frühzeitig, bewertest neue Geschäftsmöglichkeiten anhand fundierter Business Cases und behältst relevante Kennzahlen stets im Blick, um fundierte Handlungsempfehlungen abzuleiten. In dieser Schnittstellenfunktion arbeitest du eng und partnerschaftlich mit der Geschäftsführung, der Vertriebsleitung, dem Marketing, Produktmanagement sowie dem F&E zusammen.

UNSERE ERWARTUNGEN

- Ingenieurstudium (Wirtschaft, Maschinenbau, Verfahrenstechnik)
- Einschlägige Berufserfahrung als BD-Manager im techn. Vertrieb oder techn. Marketing
- Ausgeprägtes strategisches & analytisches Denkvermögen, hohe Kunden- und Marktorientierung
- Selbständig, strukturiert & ergebnisorientiert
- CRM/ERP-Programmerfahrungen, verhandlungssicheres Deutsch & Englisch

DEINE PERSPEKTIVE

- Eigenverantwortliche Mitgestaltung der weiteren Entwicklung des Unternehmens
- Offene Unternehmenskultur mit kurzen Entscheidungswegen
- Spannende Rolle in einem produzierenden Unternehmen
- Kollegiales Umfeld mit großem Entwicklungs- und Gestaltungsspielraum
- Strategischer Sparringspartner für die C-Ebene

Je nach Qualifikation und einschlägige Berufserfahrung beginnt das Gehaltsband bei € 80.000,- Brutto p.a. Wir freuen uns auf deine Bewerbung mit der **Ref. Nr. BD20926** Telefonische Auskünfte gibt Mag. Armin Steger, Mobil-Tel. +43 676 / 4903942.



CONNECT COMPETENCE GMBH – Expert:innen für Personal und Organisation

Innsbruck – Dornbirn – München | CAMPUS V | Hintere Achmühlerstraße 1a | 6850 Dornbirn

Tel.: +43 (0)512 390663 | Mail: jobs@connectcompetence.net | www.connectcompetence.net |