

## **Business Development Manager (m/f), Germany Industrial Communication**

Ref.: AHB 1743

Unser Mandant ist ein führender High-Tech Lösungsanbieter auf dem Gebiet der industriellen Kommunikationstechnologie für verschiedene Marktsegmente der intelligenten Automatisierung und des Maschinenbaus. Die Kunden reichen von kleinen bis mittelgroßen Unternehmen bis hin zu sehr großen globalen Unternehmen in allen wichtigen geographischen Industrieregionen. Kontinuierliches und solides Wachstum im Laufe der Jahre, einschließlich der deutschsprachigen Länder, hat zu einer starken Marktposition in sicherer Kommunikation und IoT Lösungen für Kunden in der Industrie und im Infrastruktursektor geführt.

Höchste Priorität haben dabei bei unserem Mandanten bewährte und zukunftsweisende Lösungen im IoT Sicherheitsumfeld.

Um die Strategie unseres Kunden für weitere Geschäftsentwicklung und Wachstum zu unterstützen, suchen wir derzeit einen erfahrenen

### **Business Development Manager (m/f), Germany**

Standort: Deutschland, Home-Office  
Anstellung: Vollzeit  
Reisetätigkeit: regelmäßig (hauptsächlich im Inland)

#### **Ihre Verantwortung:**

- ◆ Sie berichten direkt an den Regional Sales Director und indirekt an den Vice President, Sales & Marketing. Beide sind ansässig in Europa, aber außerhalb Deutschlands.
- ◆ In Ihrer Funktion als Business Development Manager für den deutschen Markt bahnen Sie neue Geschäfte mit Zielkunden in der Industrieautomation an, präsentieren das Unternehmen, treiben gemeinsame Projekte zielstrebig nach vorne und verhandeln Verträge einschließlich des offiziellen Abschlusses.
- ◆ Zielmärkte sind unter anderem Gebäudeautomation, Lebensmittel / Getränke, Energiemanagement / Versorger, Verpackungstechnik und (Digital-)Druck.
- ◆ Die zuvor genannten Märkte werden bereits intensiv von langjährigen und gut etablierten Distributoren bearbeitet, mit denen Sie eine vertrauensvolle und loyale partnerschaftliche Beziehung aufbauen werden, um das Geschäft gemeinsam weiterzuentwickeln.
- ◆ Ihr persönlicher Fokus liegt dabei auf mittelgroßen bis großen Maschinenbauern (OEMs), während Backoffice-Support und -Aktivitäten von unseren zuverlässigen Vertriebspartnern abgedeckt werden.
- ◆ Sie haben die volle Ergebnisverantwortung für die Erreichung der Ziele, mit praktischer Unterstützung durch Ihre Vorgesetzten.
- ◆ Berichtswesen nach Unternehmensstandards.

#### **Ihr Profil:**

- ◆ Abgeschlossene technische Hochschulausbildung in Elektrotechnik / Elektronik, Industrielle Kommunikation, Informationstechnik oder einem artverwandten Fachgebiet.
- ◆ Mindestens fünf Jahre Vertriebserfahrung im deutschen Maschinenbau mit seinem lösungsorientierten Automatisierungsumfeld.

# ARMIN BELLE

UNTERNEHMENSBERATUNG · CONSULTANCY

- ◆ Nachweisliche Erfolge im Mehrwertverkauf (*Value Added Selling*).
- ◆ Ein „starker Einzelkämpfer“ mit gleichzeitig ausgeprägtem Teamspirit.
- ◆ Hohe Kompetenz in industriellen Netzwerktopologien, Netzwerkarchitekturen und Sicherheitsstandards.
- ◆ Persönlich gute Kontakte zu Top-Entscheidern in der Automatisierungsindustrie.
- ◆ Positive Erfolgsbilanz im Business Development und dem Generieren von Wachstum, im direkten und im indirekten Vertrieb.
- ◆ Proaktive, effiziente Vertriebeinstellung. Freundliche und positive Erscheinung. Ausgeprägte „Jäger“-Mentalität.
- ◆ Integrierender Teamplayer, nach innen und außen gleichermaßen.
- ◆ Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse sind ein Muß.

## **Das Unternehmen bietet Ihnen:**

- ◆ Eine langfristige Karriereperspektive in einem sehr schnell wachsenden internationalen Unternehmen.
- ◆ Ein aufregendes Geschäftsumfeld, in dem Sie Ihre Kreativität voll entfalten können.
- ◆ Eine der Bedeutung der Position angemessene Vergütung.
- ◆ Exzellente Aufstiegsmöglichkeiten, sowohl in Deutschland als auch im Ausland, in einem weiterhin wachsenden Unternehmen.

## **Das ist Ihre Chance:**

Sie sind ein dynamischer und sehr selbständig agierender technischer Vertriebsprofi mit einer starken Affinität zur Maschinenbaubranche und ihrer typischen Automatisierungsumgebung. Die Begriffe Industrie 4.0, IoT Internet der Dinge und Fernzugriff sind Ihnen bestens vertraut und intelligente Lösungen und moderne Konzepte für Maschinensicherheit sind bereits heute ein fester Bestandteil Ihrer täglichen Aktivitäten.

Aber nun haben Sie das Gefühl, daß es an der Zeit ist, etwas Neues und Aufregendes zu beginnen.

Das trifft auf Sie zu? Dann zögern Sie nicht und bewerben Sie sich noch heute.

Hier haben Sie Zukunft!

## **Ihr Kontakt:**

Armin Belle  
Unternehmensberatung  
An der Talmühle 5  
61462 Königstein  
06174 / 259 5340  
Personal@ahbcon.com  
<https://www.arminbelle.de>

## **Wichtig:**

Bitte senden Sie zuerst lediglich ein Kurzprofil Ihrer Person (maximal eine Seite) sowie Ihren Lebenslauf als PDF-Datei per E-Mail, keine vollständigen Unterlagen und keine Briefpost. Vielen Dank.

Wir beantworten jede seriöse Bewerbung – **versprochen!**