

- **Gestalten Sie erfolgreich unsere Unternehmensentwicklung**

Wir sind ein aufstrebender asiatischer Hersteller von innovativen Leistungselektronik-Modulen. Mit unseren zukunftsorientierten und absolut zuverlässigen Produkten haben wir bereits eine Vielzahl von anspruchsvollen Kunden aus den Bereichen **Automotive** und **New Energy** überzeugt. Im Zuge der weiteren erfolgreichen Unternehmensexpansion suchen wir – **mit Sitz im Home Office** – den zielorientiert agierenden

Business Development Manager Europa (m/w/d)

- **Leistungselektronik**

Ihre Aufgaben:

- Erstellung aussagekräftiger Markt-, Kunden- und Wettbewerbsanalysen inkl. Ableitung entsprechender Maßnahmen zur Umsatzsteigerung
- Zielgerichtete Identifikation von Kundenbedürfnissen und Erschließung von Geschäftspotenzialen im Automotive Sektor / New Energy Vehicle
- Entwicklung von Vertriebsstrategien sowie Umsetzung geeigneter Aktivitäten zur Gewinnung von Key Accounts
- Aufbau und Pflege von Netzwerken zu Schlüsselakteuren in der E-Mobility-Industrie
- Enge Zusammenarbeit mit internen Fachabteilungen (u.a. Entwicklung, Produktmanagement) bei der Definition zukünftiger Produktgruppen gemäß den Kundenanforderungen
- Akquisition und Leitung von Projekten bei Schlüsselkunden, einschließlich der Erstellung von Angeboten, Präsentationen, Budget- und Zeitplänen
- Vertrauensvolle Zusammenarbeit mit der Unternehmensleitung

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches/naturwissenschaftliches Studium (z.B. Elektrotechnik, Mechatronik, Maschinenbau, Fahrzeugtechnik) oder wirtschaftswissenschaftliches Studium mit ausgeprägtem technischen Verständnis
- Mehrjährige Berufserfahrung im technischen Vertrieb, Key Account Management, Business Development, Produktmarketing oder einer vergleichbaren marktorientierten Aufgabenstellung
- Einschlägige Kenntnisse der Automobilindustrie (OEM, Tier1, Tier2) bzw. des E-Mobility-Marktes in Europa
- Erfahrung im Bereich Leistungshalbleiter (SiC, IGBT) ist von Vorteil
- Ausgeprägte Fähigkeit zur Entwicklung und erfolgreichen Umsetzung von Geschäftsstrategien
- Zielorientierte und durchsetzungsstarke Persönlichkeit, verbunden mit starken Verhandlungs- und Kommunikationsfähigkeiten
- Bereitschaft zu regelmäßigen Geschäftsreisen
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

Nach erfolgreicher Unternehmensetablierung haben Sie die Chance, die Geschäftsführung der zukünftigen europäischen Tochtergesellschaft zu übernehmen.

Sie möchten ein international aufstrebendes Unternehmen in einem zukunftssträchtigen Markt mitgestalten? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung, die Sie bitte an die von uns beauftragte beratungsgruppe wirth + partner per E-Mail an info@wirth-partner.com senden. Unter der Tel. 089 / 45 99 58 0 steht Ihnen Herr Stefan Wirth für erste Fragen jederzeit gerne zur Verfügung.