

A photograph of two people climbing a rock face. One person is on top, reaching down to help the other person who is sitting on the edge of the rock. The background shows a vast mountain range under a clear sky.

Unser Team sucht Verstärkung!

Die BST GmbH, eine hundertprozentige Tochter der elexis AG, ist ein führender Hersteller von Inline-Qualitätssicherungssystemen für bahnerarbeitende Industrien. Weltweit sichern wir seit über 60 Jahren die Produktionsergebnisse und -abläufe unserer Kunden in der Druck-, Folien-, Reifen-, Hygiene- sowie Converting-Industrie. Als innovatives Hochtechnologieunternehmen investieren wir in die Wachstumsmärkte Lithium-Ionen-Batterie, Organic and Printed Electronics und der Brennstoffzelle. Gestalten Sie mit uns zusammen eine nachhaltigere Zukunft!

Zur Verstärkung unseres Teams im Bereich New Business Development suchen wir in Bielefeld eine(n)

Project and Business Development Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Strategische und operative Umsetzung von Marketing- und Vertriebsstrategien zur Weiterentwicklung und Umsatzsteigerung neuer Geschäftsfelder
- Bereitstellung von Fachwissen durch Verkaufspräsentationen und Produktdemonstrationen
- Entwicklung von Projekten durch fachliche Führung und Unterstützung der international zugeordneten Vertriebsmitarbeiter
- Präsentation des Unternehmens und des Leistungsportfolios bei Kunden und Interessenten auf allen Hierarchieebenen
- Auf- und Ausbau eines Netzwerks zu Top-Entscheidern der Zielbranche
- Einstuern von Marktanforderungen und Trends zur Weiterentwicklung des bestehenden Produkt- und Lösungsportfolios.
- Aktives Einbringen in Fachgremien, Branchenverbänden und Universitäten
- Teilnahme an Messen, Kongressen und Vertriebsveranstaltungen

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Elektrotechnik, Maschinenbau, Mechatronik, Automatisierungstechnik oder vergleichbare Ausrichtungen
- Branchenkenntnisse der Industrien Organic and Printed Electronics, Brennstoffzelle, Lithium-Ionen-Batterie bevorzugt
- Hohes Maß an Eigeninitiative sowie unternehmerisches Denken
- Ausgeprägtes Durchsetzungsvermögen, hohe Kundenorientierung und intuitives Vertriebsgespür
- Überzeugende Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Teamplayer, um weiteren Ideenaustausch interdisziplinär zu fördern
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohe internationale Reisebereitschaft

Wir bieten Ihnen

- Spannende Aufgaben in einem modernen Unternehmen mit internationalem Umfeld
- Freiraum für persönliche Entfaltung und fachlicher Entwicklung
- umfangreiche Sozialleistungen sowie persönliche Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- eine intensive Einarbeitung und leistungsgerechte Vergütung

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen!