

Wir sind ein etabliertes, stark wachsendes Schweizer Handelsunternehmen und bauen neue Geschäftsfelder ausserhalb unseres heutigen Kerngeschäfts auf. Im New-Business-Team verbinden wir den Gestaltungsspielraum eines Start-ups mit der Stabilität und den Ressourcen eines etablierten Unternehmens.

Zur Ergänzung unseres New-Business-Teams suchen wir nach Vereinbarung:

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (w/m/d) 80 - 100 %

Als Business Development Manager erschliesst Du neue Kunden, Märkte, Vertriebskanäle und Partnerschaften und entwickelst daraus nachhaltige Umsätze und neue Geschäftsfelder für die Hemag Nova AG. Du verbindest strategische Marktentwicklung mit aktiver Kundenakquisition und gestaltest den kommerziellen Aufbau neuer Geschäfte von der ersten Marktvalidierung bis zur Skalierung.

Aufgaben, die Dir gefallen werden

- Aufbau und Entwicklung neuer Märkte, Vertriebskanäle und strategischer Partnerschaften
- Gewinnung und Entwicklung neuer Kunden, Key Accounts und strategischer Partner Gewinnung und Entwicklung neuer Kunden und Key Accounts
- Entwicklung und Umsetzung von Markteintritts- und Wachstumsstrategien für neue Geschäftsfelder
- Verantwortung für den Aufbau von Kunden, Partnerschaften und nachhaltigen Umsätzen in neuen Geschäftsfeldern
- Führung von Verhandlungen sowie Begleitung von Kooperationen bis zum erfolgreichen Abschluss
- Validierung neuer Geschäftsmöglichkeiten und Marktpotenziale
- Mitgestaltung und Skalierung neuer Geschäftsfelder gemeinsam mit dem New-Business-Team
- Einbringen von Kunden- und Markterkenntnissen in die Weiterentwicklung neuer Geschäftsmodelle
- Nutzung moderner KI-Tools zur Unterstützung von Analyse, Geschäftsentwicklung und Marktbearbeitung

Über diese Voraussetzungen freuen wir uns

Du bringst mindestens fünf Jahre Erfahrung im Business Development, B2B-Vertrieb, Key Account Management oder Business Building mit. Du hast neue Kunden und Partnerschaften erfolgreich aufgebaut und Verkaufschancen bis zum Abschluss geführt. Du handelst unternehmerisch, verbindlich und abschlussorientiert. Entscheidend sind für uns Deine Erfahrung, Deine Umsetzungskraft und Deine Fähigkeit, neue Kunden, Partner und Geschäftsmöglichkeiten erfolgreich aufzubauen. Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse runden Dein Profil ab.

Was wir Dir darüber hinaus bieten

Dich erwartet ein unternehmerisches Umfeld mit viel Gestaltungsspielraum, hoher Eigenverantwortung und direktem Zugang zu den relevanten Entscheidungsträgern. Du arbeitest mit modernen Arbeitsmitteln in einem KI-gestützten Arbeitsumfeld und profitierst von flexiblen Arbeitsbedingungen sowie hybriden Arbeitsmöglichkeiten.

Haben wir Dein Interesse geweckt?

Du möchtest neue Kunden und Partnerschaften gewinnen und daraus gemeinsam mit uns skalierbare Geschäftsfelder entwickeln? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbungsunterlagen über unsere Recruiting-Plattform.

Für diese Position laden wir ausschliesslich Kandidatinnen und Kandidaten ein, die sich direkt bei uns bewerben. Aus diesem Grund berücksichtigen wir keine Bewerbungen oder Anfragen von Personaldienstleistern. Vielen Dank für das Verständnis.

Hemag Nova AG

Email: hr@hemagnova.ch

Telefon: +41 (52) 366 31 31

Steigstrasse 2

8355 Aadorf