

Business Development Manager (m/w/d)

im Industriebereich

Graz Umgebung-West

von 4.000 bis 4.500 Euro



Wir bei IVM schätzen es, ein Team aus einzigartigen und interessanten Persönlichkeiten zu haben, die nicht nur bei den Top Unternehmen des Landes eingesetzt werden, sondern wo auch vor allem der Mensch und seine persönliche Weiterentwicklung im Fokus steht! Was wir machen, ist nichts Neues, aber wie wir das machen, hat Hand und Fuß!

Für eine Direktanstellung bei unserem renommierten Kunden, einem global agierenden Industrieunternehmen westlich von Graz, suchen wir derzeit eine*n kompetente*n und erfahrene*n Business Development Manager (m/w/d).

In dieser Position treiben Sie die Geschäftsentwicklung im Rahmen Ihrer Business Unit voran, indem Sie neue Kunden in strategischen Märkten identifizieren und gewinnen und die Stärken sowie Kompetenzen des Unternehmens überzeugend präsentieren.

Von der gezielten Marktbearbeitung über Angebotserstellung und Vertragsverhandlungen bis hin zu Messeauftritten und Marktanalysen gestalten Sie den gesamten Akquiseprozess aktiv mit und sichern nachhaltigen Geschäftserfolg.

Nutzen auch Sie unser Netzwerk und schreiben Sie mit IVM Ihre Erfolgsgeschichte! Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung! Lassen Sie uns über Ihre und unsere Möglichkeiten für Sie reden!

Zeit für eine neue Herausforderung

- Verantwortung für die Geschäftsentwicklung der Business Unit Medical mit Fokus auf strategische Neukundengewinnung
- Aktive Marktbearbeitung und direkte Ansprache potenzieller Kunden
- Präsentation der Unternehmenskompetenzen und -stärken bei Zielmärkten und Entscheidungsträgern
- Steuerung des gesamten Akquiseprozesses von der Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen und Kundenveranstaltungen
- Erstellung von Marktanalysen sowie kundenindividuellen Unterlagen

Skills sind der Schlüssel

- Erfolgreich abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung (HTL, FH, TU o.Ä.)
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb, Business Development oder Key Account Management
- Solides technisches Verständnis, Erfahrung in der Medizintechnik von Vorteil
- Kommunikationsstark mit Verhandlungsgeschick und selbstständiger Arbeitsweise
- Proaktive, praxisorientierte Persönlichkeit mit klarer Vertriebs- und Marketingorientierung
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Bereitschaft zu gelegentlichen Dienstreisen (10-20%)

Das sind die Perspektiven

- Wertschätzendes und kollegiales Arbeitsumfeld
- Spannendes, abwechslungsreiches Aufgabengebiet
- Attraktives Gesundheitsangebot und Kantine
- Exzellente Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Offene Unternehmenskultur und flexibles Arbeiten (Gleitzeit)
- Regelmäßige Team-Events
- Parkplatz

Für diese Position gilt ein Monatsbruttogehalt von € 4.000 bis 4.500. Geboten wird von unserem Kunden eine marktkonforme Überzahlung abhängig von Qualifikationen und Erfahrung.

Wir ermutigen alle Mitglieder unserer Gesellschaft, sich bei IVM zu bewerben, unabhängig von Geschlecht, Geschlechtsidentität, Lebensalter, Herkunft, Weltanschauung, Religion, Hautfarbe, sexueller Orientierung, Beeinträchtigung sowie anderen gesetzlich geschützten Merkmalen.



KONTAKT

CHRISTIAN LORBER

Vertriebsstrategie – Jede Herausforderung ist eine Chance, etwas Einzigartiges zu schaffen. Meine tiefe Branchenkenntnis und mein kreativer Ansatz ermöglichen es mir, innovative Lösungen zu entwickeln, die nicht nur den Bedürfnissen unserer Kunden entsprechen, sondern auch die Karriereziele der Kandidat*innen fördern.

E-MAIL

lorber@ivm.at

TELEFON

+436765996204