



PFISTERER ist ein weltweit führender Spezialist für Anschluss- und Verbindungstechnik in elektrischen Energienetzen. Bei uns erwarten Sie über 1'200 hoch motivierte Kolleginnen und Kollegen an mehreren Standorten rund um den Globus. Mit rund 160 Mitarbeitenden entwickelt und produziert die PFISTERER Switzerland AG Komponenten und Systeme für Freileitungs- und Kabelnetze der Nieder-, Mittel- und Hochspannung. Wir sorgen dafür, dass die Energie fließt – immer und überall.

Aufgrund unseres kontinuierlichen Wachstums suchen wir für unseren Standort **Küssnacht am Rigi** per sofort oder nach Vereinbarung einen

Business Development für Plattformen (w/m/d) 80 - 100 %

Dein Aufgabengebiet

- Aufbau, strategische Weiterentwicklung und Geschäftsentwicklung des Bereichs Offshore-Plattformen (global), einschließlich Marktanalyse, Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten, Akquise von Neukunden und Entwicklung von Projekten sowie der kontinuierlichen Beobachtung von Markt-, Branchen- und Technologietrends
- Verantwortung für die Betreuung und Entwicklung von Kunden- und Partnerbeziehungen zu Kunden, OEMs, Netzbetreibern, Werften, Installationskontraktoren, Sales Agenten und Vertriebspartnern als zentraler Ansprechpartner für den Bereich Offshore-Plattformen
- Technische und kommerzielle Beratung von Kunden auf Produkt-, Projekt- und Unternehmensebene einschließlich Entwicklung und Qualifizierung von Plattformkonzepten sowie Spezifikation von HS-Kabelsystemen
- Verantwortung für die Erstellung, Kalkulation und Verhandlung von Angeboten und Verträgen einschließlich Analyse von Kundenanforderungen, Preisgestaltung sowie Koordination der erforderlichen vertrieblichen Aktivitäten mit Innendienst, Technik, Projektmanagement und internationalen Vertriebseinheiten
- Verantwortung für Umsatz-, Auftragseingangs- und Deckungsbeitragsziele für Offshore-Plattformen unter Berücksichtigung regionaler Marktanforderungen und Unternehmensrichtlinien.
- Verantwortung für die Projektakquise einschließlich Kundenbetreuung, kommerzieller Klärungen und Übergabe an das Projektmanagement nach Auftragserteilung
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen, Konferenzen und Fachveranstaltungen

Deine Qualifikation

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Ingenieurwesen, Energietechnik, Wirtschaftsingenieurwesen oder vergleichbare Qualifikation mit entsprechender Berufserfahrung in der Energiebranche
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, Business Development oder Key Account Management, vorzugsweise im Umfeld von Energie-, Infrastruktur- oder Offshore-Projekten
- Fundierte Kenntnisse der Energietechnik und der Märkte im Bereich erneuerbarer Energien sowie ein gutes Verständnis technischer und kommerzieller Zusammenhänge
- Erfahrung in der Erstellung, Kalkulation und Verhandlung von Angeboten und Verträgen, einschließlich Contract- und Claim-Management im internationalen Projektgeschäft
- Ausgeprägte Kommunikations-, Akquise- und Verhandlungsfähigkeiten sowie sicheres Auftreten gegenüber Kunden, Vertriebspartnern und externen Geschäftspartnern im internationalen Umfeld
- Hohe interkulturelle Kompetenz, internationale Reisebereitschaft sowie eine selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Unser Angebot

- Spannende und herausfordernde Tätigkeit sowie breites Aufgabengebiet
- Flexible Arbeitszeitgestaltung inkl. Home Office
- Gratisparkplatz
- Moderne Arbeitsplätze
- Entwicklungsperspektiven sowie Unterstützung bei Weiterbildungen

Haben wir Dein Interesse geweckt?

Dann bewerbe Dich durch Klick auf unsere Onlinebewerbung.

PFISTERER Switzerland AG, Erlistrasse 3, CH-6403 Küssnacht am Rigi
Frau Karin Zihlmann, HR Business Partner, www.pfisterer.com