



## Job Highlights

neue geschaffene Stelle, in welcher Sie sich einbringen und die Zukunft sowie den Unternehmenserfolg aktiv mitgestalten können!

Internationales Umfeld mit High-Tech Produkten!

spannendes, vielseitiges Jobprofil in einem kleinen, familiären Team mit kurzen Entscheidungswegen!

# Business Developer New Technology m/w

Sie evaluieren und akquirieren Anwendungsmöglichkeiten und Business Cases für ein «Early Stage» Produkt / Halbfabrikat. (Job Ref. 2803)

Unsere Auftraggeberin, die Sateco XT ist eine im Jahr 2019 gegründete Tochterfirma der Sateco Gruppe. Die junge Firma arbeitet erfolgreich daran, neue Technologien auf Basis von Silikon zu industrialisieren. Ziel ist eine Produkte- und Marktspezifische Diversifizierung des Unternehmens. Dafür arbeitet man unter anderem mit einem High-tech Start-up der ETH Zürich zusammen. Zur nachhaltigen Entwicklung von neuen Märkten und dem Aufbau starker Kundenbeziehungen wurde nun diese neue Stelle, welche grossen Gestaltungsspielraum und die Möglichkeit zum Mitwachsen bietet, geschaffen.

### Ihre Hauptaufgaben

- Zielmärkte analysieren, Einsatzmöglichkeiten evaluieren und Business Cases ausarbeiten
- Identifizieren, akquirieren und besuchen von potenziellen Kunden / Partnern vor Ort und Aufbau von langfristigen Beziehungen
- Unterstützen der GL in der Wachstumsstrategie: Definieren des Geschäftsmodells und Entwicklungsvereinbarungen mit möglichen Partnern
- Selbständige Abwicklung von ersten Kundenanfragen und Aufträgen und enge Zusammenarbeit mit den Entwicklungsingenieuren.
- Koordinieren der Marketing-Kommunikation und -Aktivitäten mit dem Marketing der Gruppe, inklusive Teilnahme an Messen und Veranstaltungen.

### Firmen Info / Benefits

- Flache Organisation / Strukturen
- Flexible Arbeitszeiten ohne Blockzeiten
- 5 Wochen Ferien
- Gratis Parkplatz

### Sie bringen mit

- Technische Grundausbildung / Studium mit betriebswirtschaftlicher Weiterbildung
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im industriellen Umfeld (Mechatronik, Sensorik, Elektronik)
- Erfahrung im Bereich Produktelancierung und im kommerziellen Teil des Business Development
- Ein sicheres, authentisches Auftreten mit hoher internationaler Kommunikations- und Verhandlungskompetenz
- Allrounder, welcher anpackt, seine Ideen einbringt und sich in einem kleinen Team wohl fühlt
- selbständiger Umsetzer welcher als Unternehmer im Unternehmen agiert und etwas mitaufbauen will.

### USP der Stelle

- Selbständige Tätigkeit in einem kleinen, familiären Team kombiniert mit dem Netzwerk einer weltweit tätigen, gesunden und innovativen Firmengruppe
- Interdisziplinäre Aufgabe, welche verkaufsorientiertes Handeln, Eigeninitiative sowie Flexibilität voraussetzt



Interessiert an dieser Vakanz oder weiteren Infos?  
Dann freue ich mich auf Ihren Anruf, Ihr E-Mail oder Ihre Bewerbung auf: [rebsamen@it-tech-personal.ch](mailto:rebsamen@it-tech-personal.ch)

**Beat Rebsamen**  
Partner  
Senior Consultant  
Telefon +41 79 750 23 55  
[rebsamen@it-tech-personal.ch](mailto:rebsamen@it-tech-personal.ch)



### IT-Tech Personal AG

Hauptsitz Pfäffikon: Churerstrasse 47, 8808 Pfäffikon  
Büro Wetzikon: Buchgrindelstrasse 13, 8620 Wetzikon  
Phone: +41 55 410 75 55

[www.it-tech-personal.ch](http://www.it-tech-personal.ch)