



NEW BUSINESS DEVELOPER (m/w/d)

internationale Markterschließung - industrielle B2B-Produkte - Wien

Die Münze Österreich AG ist ein international tätiges Industrieunternehmen in der Erzeugung von Münzen, Medaillen und Halbfabrikaten. Für den Geschäftsausbau suchen wir eine visionäre Persönlichkeit, die Kompetenzen in neue Geschäftsfelder überführt und nachhaltige Wachstumschancen, mit besonderem Fokus auf industrielle B2B-Produkte, erschließt.

IHRE AUFGABEN

- Identifikation und Analyse neuer Geschäftsmöglichkeiten im internationalen Markt
- Entwicklung innovativer Business Cases mit Fokus auf industrielle B2B-Produkte
- Durchführung von Marktanalysen, Wettbewerbsbeobachtungen und Trendforschung
- Aufbau und Pflege eines internationalen Netzwerks
- Steuerung und Koordination der internen Ressourcen zur Evaluierung neuer Geschäftsfelder
- Enge Zusammenarbeit mit F&E und Produktion
- Erstellung und Präsentation von Entscheidungsgrundlagen

IHR PROFIL

- Abgeschlossenes Studium in Wirtschaftsingenieurwesen, Betriebswirtschaft, Innovationsmanagement oder vergleichbar
- Erfahrung in der Geschäftsentwicklung (idealerweise in einem international agierenden Unternehmen mit Fokus auf industrielle B2B-Produkte und/oder Metallverarbeitung)
- Fundierte Kenntnisse in der Markt- und Wettbewerbsanalyse sowie Erfahrung in der Entwicklung von Business Cases
- Unternehmerische Denkweise
- Gespür für Marktpotenziale und technologische Trends im industriellen Bereich
- Ausgezeichnete Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie interkulturelle Kompetenz
- Hohe Eigeninitiative, Innovationsfreude und Umsetzungsstärke
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Fremdsprachen von Vorteil

Für diese Position ist entsprechend der persönlichen Qualifikation ein Bruttojahresbezug ab etwa € 60.000,- vorgesehen. Wenn Sie gerne in einem engagierten Team arbeiten und eine zukunftssichere Anstellung anstreben, dann senden Sie bitte Ihre aussagekräftige Bewerbung an unseren Berater Mag. Michael Ludwig per E-Mail an ludwig@odgersberndtson.com