

Business Development Manager:in Elektronik (Engineering & Fertigung)

IFTTEST

Sie verkaufen keine Komponenten – sondern komplette Elektroniklösungen.

Als Schweizer Engineering- und EMS-Dienstleister begleiten wir seit 1982 Kunden von der Idee bis zur Serienproduktion. In dieser Rolle gewinnen Sie Anspruchsvolle Kundenprojekte in Bereichen wie Medizintechnik, Industrieautomation und Sensorik- und bringen innovative Produkte erfolgreich in den Markt.

Für den gezielten Ausbau unseres Geschäfts im Bereich Engineering und Electronic Manufacturing Services (EMS) suchen wir eine erfahrene, unternehmerisch denkende Persönlichkeit im technischen Vertrieb.

Ihre Rolle

- › Sie gewinnen aktiv neue Kundenprojekte im Bereich Elektronikentwicklung und Fertigungsprojekte
- › Sie bauen Ihren eigenen Kundenstamm auf und entwickeln bestehende Kunden weiter
- › Sie beraten technische und kaufmännische Ansprechpartner entlang des gesamten Produktlebenszyklus
- › Sie verantworten die Angebotserstellung für komplexe Entwicklungs- und Fertigungsprojekte
- › Sie arbeiten eng mit Entwicklung, Einkauf und Produktion zusammen
- › Sie beobachten den Markt, identifizieren neue Chancen und vertreten das Unternehmen an Messen und Events
- › Reisetätigkeit ca. 60%

Wen wir suchen:

- › Technische Ausbildung (z.B. Elektroingenieur, Systemtechniker oder vergleichbare Ausbildung)
- › Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb von Elektroniklösungen, Engineering-Dienstleistungen oder EMS/Elektronikfertigung
- › Sehr gutes Verständnis von Embedded Elektronik (HW/SW) und industrieller Elektronik
- › Erfahrung im Projektgeschäft (keine Standardprodukte)
- › Abschlussicheres Auftreten auf technischer Management-Ebene
- › Eigeninitiative, unternehmerisches Denken und strukturierte Arbeitsweise
- › Kenntnisse im regulierten Umfeld (z.B. ISO 13485, FDA 21 CFR 820) sind ein Plus
- › Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Warum Iftest

- › End-to-end: Engineering und Fertigung aus einer Hand – ein starkes Argument im Markt.
- › Gestaltungsspielraum: Sie prägen Kundenbeziehungen, Projekte und Marktauftritt aktiv mit.
- › Technische Nähe: Direkter Zugang zu Entwicklung und Produktion.
- › Langfristige Perspektive: Nachhaltige Kundenbeziehungen im Mittelpunkt.
- › Attraktive Rahmenbedingungen: Weiterentwicklung, fortschrittliche Sozialleistungen, Fitness-Vergünstigungen, Geschäftsfahrzeug.

Klingt nach Ihrer nächsten Herausforderung?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Ihr Kontakt:

Corinne Gloor, Teamleiterin Personal, bewerbung@ifttest.ch