



ITW ist ein global operierendes Fortune-200-Unternehmen. Die innovativen Produkte und kundenspezifischen Lösungen des Unternehmens finden sich bis in den entlegensten Ecken dieser Welt. ITW beschäftigt mehr als 50.000 Mitarbeiter und hat seinen Hauptsitz in Glenview, Illinois.

Als Teil der ITW-Gruppe ist die ITW Welding u.a. mit der Marke Miller®, dem Marktführer bei Lichtbogenschweiß- und Schneidgeräten, weltweit in mehr als 57 Ländern vertreten. Wir verfügen über starke Marken und ein komplettes Produktportfolio, das Schweißgeräte, Schweißzusatzprodukte, Geräte zur Wärmever- und -nachbehandlung und Zubehör umfasst. Damit erfüllen wir die Bedürfnisse unserer professionellen Händler und anspruchsvollen Endkunden.

Wir suchen Sie für unseren Standort in Singen:

Business Development Manager Heating Systems (m/w/d)

IHRE AUFGABEN:

- Sie treiben die Business Development Aktivitäten für unsere Induktionsheizsysteme im europäischen Raum mit initialem Fokus auf Deutschland proaktiv voran
- Hauptzielmärkte und -anwendungen sind solche, bei denen der Ersatz von Widerstands- und Flammenheizsystemen durch Induktionsheizsysteme dem Endkunden einen signifikanten Mehrwert bietet
- Sie analysieren diese Märkte und entwickeln für unser Sales Team „Go to Market“-Strategien
- Gemeinsam mit Sales identifizieren und priorisieren Sie potenzielle Ziellkunden und Distributoren
- Sie entwickeln und platzieren unsere Value Proposition gekonnt bei Distributoren, Endkunden sowie internen Stakeholdern
- Sie wirken aktiv an der langfristigen Business Development Planung sowie an der Weiterentwicklung der Roadmap für Neuprodukte mit

IHR PROFIL:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Metallurgie, Werkstofftechnik oder vergleichbar, idealerweise in Kombination mit einer betriebswirtschaftlichen Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung in einer vertriebs-/marktorientierten Position im Bereich der Wärmebehandlung, Metallurgie oder Schweißtechnik, alternativ im Umfeld technischer B2B Produkte
- Ausgeprägtes Verständnis für die Probleme und Bedürfnisse der Endkunden sowie für die strukturierte Ableitung von Business Development Ansätzen
- Freude an sowohl analytischer als auch Hands-on geprägter Arbeit im international ausgerichteten Umfeld
- Systematische Arbeitsweise, Zielorientierung, Proaktivität und unternehmerisches Denken
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Sprachen von Vorteil
- Reisebereitschaft vorwiegend in Europa und seltener in Afrika im Umfang von ca. 50% sowie Bereitschaft für Anwesenheit an unserem Standort in Singen (Mobile Office anteilig möglich)

Sie profitieren bei uns gleichermaßen von den Vorteilen eines internationalen Großunternehmens und dem Charme mittelständischer Strukturen. Mit flachen Hierarchien, kurzen Kommunikationswegen und lokaler Entscheidungsfreiheit übernehmen Sie echte Verantwortung und finden bei uns eine familiäre Kultur, eine Anpack-Mentalität sowie einen ausgeprägten Teamgedanken auf allen Ebenen. Werden Sie Teil unseres Teams und begleiten Sie uns auf unserem Wachstumskurs!

E: apply.EAR@ITWwelding.com