

Business Development Manager

Industrie (m/w/d)

mit Entwicklungsperspektive Verkaufsleitung

Pensum: 80–100 %

Arbeitsort: Homeoffice idealerweise in der Ostschweiz (Raum östlich von Zürich)

Eintritt: 2026 (3./4. Quartal)

Der Firmenverbund Cobinet AG ist ein Zusammenschluss von Technologieunternehmen aus der Ostschweiz. Gemeinsam decken unsere Mitglieder ein breites Spektrum von Engineering über Prototypenbau bis zur industriellen Fertigung ab.

Zur Stärkung unserer Akquisitionskapazitäten suchen wir eine unternehmerisch geprägte Persönlichkeit im Verkauf. Die Position bietet mittelfristig Entwicklungspotenzial in Richtung Verkaufs- und Marketingleitung.

Aufgaben

Verkauf / Akquisition

- Aktive persönliche Akquise von Neukunden sowie systematischer Aufbau und Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen
- Betreuung und Ausbau von Key Accounts sowie Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Regelmässige Kundenbesuche schweizweit (ca. 2–3 Tage pro Woche) zur Entwicklung neuer Projekte und Pflege bestehender Kundenbeziehungen
- Gewinnung neuer Mitglieder für den Firmenverbund

Marketing / Marktauftritt

- Mitwirkung bei der Weiterentwicklung der Marktpräsenz des Firmenverbunds (Website inkl. SEO, Newsletter, LinkedIn)
- Planung und Durchführung von Webinaren sowie Kunden- und Netzwerkanlässen
- Enge Zusammenarbeit mit den Mitgliedsunternehmen des Firmenverbunds (ca. 40 Unternehmen) zur Entwicklung gemeinsamer Marktaktivitäten
- Strukturierte Rapportierung sowie Mitwirkung bei der Weiterentwicklung der Verkaufs- und Akquisitionsaktivitäten

Anforderungen

Fachlich

- Technische Grundausbildung (z. B. Ingenieur, Techniker HF oder vergleichbar)
- Zusatzausbildung im Verkauf oder Marketing von Vorteil
- Erfahrung im technischen B2B-Verkauf und persönlicher Neukundenakquise
- Eigenes Netzwerk im Industrie- oder Technologieumfeld von Vorteil
- Sicherer Umgang mit digitalen Arbeitsmitteln (CRM, Cloud, Online-Kommunikation)

Persönlichkeit

- Unternehmerisches Denken
- Freude an persönlicher Akquise
- Kommunikationsstärke
- Ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Hohe Selbstorganisation
- Bereitschaft zu regelmässigen Kundenbesuchen

Wir bieten

- Unternehmerische Tätigkeit mit grossem Gestaltungsspielraum
- Zugang zu einem starken Industrie-Firmenverbund mit rund 40 Technologieunternehmen
- Moderne, cloudbasierte Arbeitsumgebung
- Flexible Arbeitsorganisation im Homeoffice
- Langfristige Entwicklungsperspektive innerhalb des Firmenverbunds

Bewerbung

Fühlen Sie sich angesprochen und haben Freude daran, neue Marktchancen zu entwickeln und Kundenbeziehungen aufzubauen? Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Für eine erste unverbindliche Auskunft steht Ihnen gerne zur Verfügung:

Andreas Russi
Cobinet AG
E-Mail: a.russi@cobinet.ch
www.cobinet.ch

Ihre Bewerbungsunterlagen können Sie uns gerne per E-Mail zustellen.
Diskretion ist selbstverständlich gewährleistet.