

Karrierechance „Business Development“

Wir sind weltweit einer der führenden Anbieter von kundenspezifischen Produkten und Lösungen aus Kupfer und Kupferlegierungen. Wir beschäftigen rund 1.450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und verfügen über globale Vertriebs-, Produktions- und Servicestandorte in allen wichtigen Zielmärkten.

Mit unserem Qualitätsanspruch und unserer Innovationskraft sowie unserer kompromisslosen Kunden- und Serviceorientierung sind wir weltweit führend in vielen Produktparten. Dabei handeln wir gewissenhaft und nachhaltig. Ein respektvoller Umgang miteinander prägt unsere Arbeit für eine lebenswerte Zukunft.

In unserem Geschäftsbereich Industrial Applications, produzieren wir u. a. Kupferpulver für die Additive Fertigung, das den höchsten Anforderungen an Reinheit, Zusammensetzung und Fließfähigkeit erfüllt. Unsere Produkte finden sich in unterschiedlichen Anwendungen, u. a. in der CASE-Industry, Automotive und Energy. Eines unserer strategischen Ziele ist der weitere Ausbau des Geschäftsbereiches Kupferpulver in neuen Anwendungen und in neuen Zielmärkten.

Für den weiteren Ausbau unserer Aktivitäten in der BU „Industrial Applications“, suchen wir einen

Business Development Manager (m/w/d)

**zum langfristigen Auf- und Ausbau unserer Geschäftsaktivitäten im Bereich „Kupferpulver“
am Standort in Osnabrück.**

Ihre Aufgaben sind:

- Identifikation und Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten in unseren Zielmärkten
- Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Kunden durch Umsetzungen von „Customer Needs“
- Entwicklung und Umsetzung von Strategien zur Markterschließung
- Beobachtung und Analyse des Marktes und daraus resultierend das Erkennen von Marktchancen für nachhaltiges Wachstum
- Präsentation von maßgeschneiderten Lösungen und Angeboten bei unseren Kunden
- Schnittstelle zu internen Abteilungen wie Entwicklung, Einkauf und Vertrieb
- Technische Betreuung und Beratung unserer Kunden beim Einsatz unserer Produkte

Das bringen Sie für diese Position mit:

- Eine Fach- oder Hochschulausbildung, bspw. in Metallurgie, Werkstoffkunde oder Chemie
- Mehrjährige Erfahrung im Business Development und/oder technischen Vertrieb, bspw. von Pigmenten oder Metallpulvern
- Mehrjährige Erfahrung mit technischen oder chemisch erklärungsbedürftigen Produkten
- Kaufmännisches Verständnis für die Preisbildung
- Sicheres Englisch und Reisebereitschaft

Das können Sie von uns erwarten:

- Eine spannende und verantwortungsvolle Aufgabe mit großem Gestaltungsspielraum
- Einen sicheren Arbeitsplatz in einem auf Wachstum ausgerichteten Unternehmen
- Eine fachliche Einarbeitung und eine attraktive Vergütung
- Umfangreiche Zusatzleistungen zur Altersvorsorge, JobRad, Kantine, tw. Homeoffice, Corporate Benefits, etc.

Wenn Sie gerne zielorientiert und strukturiert arbeiten, Freude an Innovationen und Nachhaltigkeit haben und den Willen zu Erfolg sowie beruflicher Entwicklung in einem motivierten Team eines auf Zukunft ausgerichteten Unternehmens mit flachen Hierarchien mitbringen, sollten Sie mit unseren Beratern über Ihre persönlichen Chancen und Perspektiven in unserem Unternehmen sprechen.

Herr Dipl.-Betriebswirt (FH) Thomas Leininger, Telefon +49 (0) 2605 / 95 22 97, gibt Ihnen gerne weitere Informationen, montags und dienstags zusätzlich bis 20.00 Uhr.