

LEADING **SEARCH** **PARTNERS**

Sales Strategist & Business Development (m/w/d)

Anlagenbau, Großraum Graz

Unser Auftraggeber ist ein international tätiges Unternehmen und ist spezialisiert auf **VERFAHRENSTECHNIK** und **ANLAGENBAU**. Die Entwicklung von Technologien zur Aufwertung von Neben- und Abfallprodukten. Es verfügt über ein, aus der eigenen Forschung und Entwicklung resultierendes, umfangreiches Patentportfolio. Bei sehr guter Marktpositionierung werden **NEUE MARKTSEGMENTE** aufgebaut und **START-UPS BEIM INDUSTRIALISIEREN** ihrer Produkte zu begleitet. Um neue Marktsegmente zu erschließen, suchen wir am Standort in Graz einen technikaffinen, proaktiven Business Developer um zukunftsorientierte **UMWELTPROJEKTE IN DER WIEDERAUFBEREITUNG** auf die Schiene zu bringen.

In dieser gestalterischen Position analysieren Sie regelmäßig Anfragen von Technologiepartnern, um **PASSENDE TECHNOLOGIE-NISCHEN** zu erkennen und zu entwickeln. Weiters sind Sie eng mit Bestandskunden in Kontakt, um deren Entwicklungsschritte auch für eigene Geschäftsmöglichkeiten zu nutzen, neben dem **IDENTIFIZIEREN NEUER KUNDEN**.

Zur optimalen Erfüllung dieser Aufgabe verfügen Sie über eine technische Ausbildung idealerweise in der Verfahrenstechnik. Andere technische Ausbildungen in Verbindung mit entsprechender Berufserfahrung sind aber ebenso vorstellbar. Sehr gute Englischkenntnisse sollten Ihr Profil abrunden. Sind Sie **LERNWILLIG UND -FREUDIG**? Überzeugen Sie durch Ihre Eigeninitiative? Wir bieten Ihnen die Chance die Zukunft unserer Umwelt mitzugestalten!

Unser Auftraggeber bietet je nach Qualifikation und Erfahrung ein Jahresbruttogehalt von rund EUR 85.000,- (Überzahlung möglich) **INTERESSIERT**? Dann sollten wir uns kennenlernen! Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe der **Referenznummer 23245** an application@leadingsearchpartners.com. Höchste Diskretion sichern wir Ihnen ganz klar zu!