



**Traco Power** ist ein international führender Anbieter von Stromversorgungen für den industriellen Einsatz und beschäftigt ca. 130 Mitarbeitende in der Schweiz, USA, Deutschland, Irland und Frankreich. Unsere Produkte werden bevorzugt in anspruchsvollen industriellen Anwendungen, in der Medizintechnik und im Transportbereich/Bahnverkehr eingesetzt. Unter vielen anderen Anwendungen findet man diese bei Energie Verteilern in 10'000 Meter Meerestiefe, in Steuerungen von Zügen, E-Fahrzeugen, Robotik oder in zahlreichen medizintechnischen Geräten.

In dieser **neugeschaffenen, strategischen Schlüsselposition** suchen wir eine oder einen

## Technical Business Development Manager 80-100%

Berichterstattung: Chief Executive Officer (CEO, Managing Director)

Dienstort: Möglich sind Baar/Schweiz, München/Deutschland und/oder Remote



### Für was Du zuständig bist:

- Identifikation von neuen Marktsegmenten und Analyse der genauen technischen und kommerziellen Kunden- und Applikationsanforderungen
- Ableitung geeigneter Strategien (Produktportfolio, Sales Channels, Entwicklung von USPs etc.) und Implementierung dieser zur erfolgreichen und nachhaltigen Erschliessung der Marktsegmente
- Identifikation von cross- und upselling Potentials, Entwicklung und Implementierung von Strategien zur nachhaltigen Erschliessung dieser Potentiale
- Kontinuierliche Marktüberwachung zur Identifizierung von Technologie- und Markttrends sowie Kundenanforderungen und sich daraus ergebenden Wachstumspotentialen
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung und den Fachbereichen wie Sales, R&D und Produktmanagement

### Was Du mitbringst:

- Eine abgeschlossene Hochschulausbildung in Elektronik oder Elektrotechnik
- Mehrjährige Erfahrung als technisch fokussierter Business Development Manager bei Herstellern oder Unternehmensberatungen in der B2B-Elektronikindustrie sammeln können
- Expertise, um die Herausforderungen und Probleme von Elektronikentwicklern bei der Produktentwicklung und dem dortigen Einsatz von Elektronikkomponenten genau zu verstehen und daraus Business Opportunities abzuleiten
- Du hast bereits Erfolge feiern können von der Erstellung, Umsetzung bis hin zur Implementierung von Strategien
- Zudem bist Du eine analytische und innovative Persönlichkeit, konzeptionell stark und hast Freude an der Umsetzung
- Nebst Deutsch setzt Du auch gerne deine verhandlungssicheren Englischkenntnisse ein (B2/C1-Level)
- Bereitschaft für Reisetätigkeit, vorwiegend in Europa (ca. 25-30%)

### Was wir bieten:

Eine sichere, langfristige und vielseitige Position mit bis zu 2 Tagen Remote-Work.

- Flexible Arbeitszeiten, 40h Arbeitswoche
- Gratis Parkplätze für alle Mitarbeitende
- Mind. 5 Wochen Ferien
- Fitnessraum
- Grosszügige, moderne Arbeitsumgebung
- Bistro mit Gartenterrasse und Grill

Klingt das spannend für Dich? Freue Dich auf eine inspirierende Arbeitsatmosphäre und ein kollegiales Team.



Deine Bewerbung ist herzlich willkommen. Sende uns deine vollständigen Bewerbungsunterlagen an [bewerbungen@tracopower.com](mailto:bewerbungen@tracopower.com). Für weitere Auskünfte steht Dir Simona Carpinelli gerne zur Verfügung.