



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.

Eine klare Firmenstrategie, technisch und qualitativ hochstehende Produkte, langjährige, zufriedene Mitarbeitende, sowie ein gut ausgebautes, weltweites Distributionsnetzwerk sichern uns eine starke Marktposition.

In dieser **neugeschaffenen Position** an unserem Hauptsitz in Baar (ZG), suchen wir eine oder einen

Business Development Manager 80-100%



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 Potentialen, 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:

- Du hast eine abgeschlossene Hochschulausbildung in Elektronik, Elektrotechnik oder eine vergleichbare Ausbildung
- Dein Rucksack ist gepackt mit mehrjähriger Erfahrung als (technischer) Business Development Manager im B2B-Industrie Umfeld, vorzugsweise im Bereich Elektronikkomponenten
- Du hast bereits Erfolge feiern können von der Erstellung, Umsetzung bis hin zur Implementierung von Strategien
- Zudem bist Du eine analytische und innovative Persönlichkeit, die Freude am Kundenkontakt hat
- 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. Für weitere Auskünfte steht Dir Simona Carpinelli gerne zur Verfügung.