



## Mission to be accomplished: Scale-up

Mit unseren Web-Lösungen, die wir für Installateure, Hersteller und Grosshändler aus der Solar- und Heizungsbranche sowie für Energieversorger entwickeln, leisten wir einen Beitrag zu einer effizienten Energiewende. Unser Team wächst und sucht **per sofort / nach Vereinbarung** weitere Verstärkung.

### **Business Developer (m/w/d), 80 – 100 %**

#### **Deine Aufgabengebiete:**

- Aufbau von Vertriebskanälen für unsere B2B SaaS Lösung in neuen europäischen Märkten
- Aufbau eines lokalen Vertriebsteams und Integration in unsere bestehende Sales Organisation
- Coaching und Unterstützung des lokalen Vertriebsteams
- Beratung und Akquise bei strategisch wichtigen Kunden / Partnern im lokalen Markt
- Analyse, Abklärung und Umsetzung von diversen Schritten, die für den Marktaufbau relevant sind: Recruiting, Klärung von rechtlichen Aspekten, Organisation von Messeauftritten, Identifikation von und Zusammenarbeit mit relevanten Branchennetzwerken und Verbänden usw.
- Kontinuierliche Analyse des Anpassungsbedarfs der Software an lokale Marktbedürfnisse
- Verbesserung und Mitgestaltung von Unternehmensprozessen
- Mitarbeit bei der Entwicklung und Markteinführung von neuen profitablen Geschäftsmodellen, skalierbaren Produkten und Kooperationen für unsere Software Lösungen

#### **Was Dich erwartet:**

- **Vielfalt:** Spannende und sehr abwechslungsreiche Aufgabenbereiche in einem kreativen Umfeld
- **Entfaltung:** Schnelle interne Weiterentwicklung, finanzielle Unterstützung bei Weiterbildungen
- **Arbeit auf Augenhöhe:** Raum für Inputs, flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege
- **Leidenschaft:** Junges und innovationsfreudiges Team, in einem wachsendem Unternehmen
- **Mission:** Die Arbeit im Bereich der erneuerbaren Energien leistet einen Beitrag für die Umwelt
- **Flexibilität:** flexible Einteilung deiner Arbeitszeit
- **Gestaltungsfreiraum:** Arbeit in unseren Büros in St. Gallen, Chur oder im Home-Office

#### **Das bringst Du mit:**

- Flüssend in Englisch sowie in Spanisch und / oder Französisch (jeweils in Wort und Schrift)
- Erfolgreich abgeschlossenes Masterstudium (Uni / FH) mit betriebswirtschaftlichem Schwerpunkt
- Flair für IT und technische Themen
- Mind. 2 Jahre Erfahrung in Business Development / Sales oder ähnlich
- Ausgezeichnete Fähigkeit, zu überzeugen, zu verhandeln und Vereinbarungen abzuschliessen
- Ausgeprägtes Unternehmerisches Denken und Handeln, hohes Mass an Proaktivität
- Plus: Arbeitserfahrung/Netzwerk im Bereich Solarenergie/Heizungen

#### **Du hast Lust bekommen, in unserem Team mitzuwirken?**

Dann freuen wir uns auf Deine elektronischen Bewerbungsunterlagen an *Doris Frehner*.

Mail: [jobs@eturnity.ch](mailto:jobs@eturnity.ch), Tel.: +41 81 511 64 64