

ConverterTec wurde 1969 als SEG in Krefeld gegründet, wuchs seit mehr als 10 Jahren unter der Führung von Woodward und wurde 2020 von AURELIUS erworben. ConverterTec ist ein globaler Spezialist für die Umwandlung von elektrischer Energie. Seit 1995 werden erste Concycle®-Generatoren mit variabler Drehzahl und Stromumwandlungstechnologie in Schiffsanwendungen, unterbrechungsfreien Stromversorgungen sowie in kommenden Wind- und Solar- / PV-Anwendungen eingesetzt.

Wir betreuen einen Bestand von mehr als 23.000 Konverter-Systemen für On- und Offshore-Anwendungen, die in 47 verschiedene Länder geliefert werden und einer installierten Leistung von mehr als 45 GW entsprechen.

Unsere Forschungs- und Entwicklungszentren in Kempen, Krakau und Sofia sowie unsere globalen Service-Hubs unterstützen unseren Kundenstamm auf allen Kontinenten und über alle Zeitzonen.

## **Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen Business Development Manager (M/F/D)**

### **Ihre Aufgaben:**

- Sie beobachten Markt- und Wettbewerbsentwicklungen, entdecken Trends und identifizieren neue Geschäftsideen
- Sie entwickeln proaktiv und selbstständig neue Kundenbeziehungen, Kooperationen und erschließen neue Geschäftsfelder.
- Sie sind Ansprechpartner und Schnittstelle zwischen Interessenten und Kooperationspartnern, sowie der internen Entwicklung, um bei der Lösung von technischen, kommerziellen und projektspezifischen Problemen zu unterstützen.
- Sie identifizieren und entwickeln neue strategische Geschäftsmöglichkeiten zur Erreichung der Wachstumsziele.
- Sie tragen Verantwortung für das Erreichen von Margen- und Wachstumszielen.
- Als Schnittstelle zwischen dem Kunden, Marketing und Entwicklung koordinieren Sie die Umsetzung neuer Produkthanforderungen.
- Sie berichten regelmäßiges an die Vertriebsleitung.
- Sie entwickeln Preisstrategien und setzen diese in ihren Märkten um.

### **Ihr Profil:**

- Sie haben ein Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen oder Elektrotechnik in Kombination mit einem Wirtschaftsfokus erfolgreich abgeschlossen.
- Sie können Erfahrungen in einer Vertriebsposition/ Produktmanagement vorweisen.
- Sie verfügen über fundierte Branchenkenntnisse im Bereich Erneuerbare Energien, technisches Verständnis in den entsprechenden leistungselektronischen Anwendungen wäre von Vorteil.
- Sie verfügen über Erfahrungen und haben Interesse dran Strategie zu entwickeln.
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten und sicheres Auftreten über alle Funktionsbereiche hinweg sind für Sie eine Selbstverständlichkeit.
- Ihr Englisch ist verhandlungssicher – weitere Fremdsprachen sind von Vorteil.
- Sie können Geschäftspartner von Konzepten und künftigen Produkten begeistern.
- Sie sind proaktiv, motiviert und ihre Arbeitsweise ist eigenständig und lösungsorientiert.
- Internationale Reisen verstehen Sie als eine Bereicherung Ihrer beruflichen Tätigkeit.

Verstärken Sie unser Team und arbeiten Sie in einem dynamischen und interessanten technischen Umfeld. Mit viel Innovationsgeist und agilen Entwicklungsmethoden schaffen wir Steuerungslösungen für die Erzeugung erneuerbarer Energie. Bei uns haben Sie viele Möglichkeiten, etwas Sinnvolles zu tun und eng mit Kollegen anderer Funktionen zusammenzuarbeiten. Bei uns erwartet Sie eine familiäre Atmosphäre.

Wenn Sie diese interessante und vielseitige Aufgabe reizt, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und dem frühestmöglichen Eintrittstermin!