



STEELCO.TECH

METAL SHAPES OUR WORLD.

Stark aufgestellt für die Zukunft: Wir fertigen an 5 Standorten in Deutschland und Ungarn und bieten ein umfangreiches technisches Kompetenzzentrum.

Von der hausinternen Konzeptionierung von Werkzeugen und Prototypen und eigenem hochspezialisierten Prototypen-/Werkzeugbau bis hin zur Serie. Wir sind Ihr professioneller Partner, wenn es um effiziente Metallumformung geht. Auf Wunsch auch mit Folgeprozessen wie Teilereinigung, Laserbearbeitung, Oberflächenbearbeitung/-veredelung als auch vollautomatische Montage.

Bei uns, der SteelCo.Tech, erhalten Sie alles aus einer Hand - und das nach IATF 16949 zertifiziert.

Für die SteelCo.Tech GmbH, sowie die zugehörigen Unternehmen, suchen wir ab sofort in Vollzeit einen

Business Development Manager (w/m/d)

Die Vollzeitstelle ist grundsätzlich teilbar.

Ihre Aufgaben:

- **Neukundengewinnung und Geschäftsentwicklung:** Identifizierung und Akquise neuer Kunden in Deutschland und Europa, insbesondere in den für SteelCo.Tech relevanten Märkten.
- **Marktanalyse:** Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Erschließung neuer Geschäftsfelder und -möglichkeiten.
- **KI-gestützte Lead-Generierung:** Implementierung und Weiterentwicklung von KI-basierten Systemen zur Lead-Generierung und -Bearbeitung in Zusammenarbeit mit internen Teams.
- **Vertriebsstrategie:** Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Umsatzsteigerung und zum Ausbau des Kundenstamms.
- **Kundenbetreuung:** Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen durch regelmäßige Kommunikation und persönliche Besuche.
- **Projektmanagement:** Initiierung und Betreuung von Projekten von der Akquise bis zum Vertragsabschluss in enger Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen.
- **Berichterstattung:** Regelmäßige Berichterstattung an die Teamleitung Sales über Fortschritte, Markttrends und Zielerreichung.

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsingenieurwesen oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb oder Business Development, idealerweise in der Metallverarbeitungsindustrie

oder verwandten Branchen

- Erfahrung mit CRM-Systemen (idealerweise Business Central) und KI-Tools zur Lead-Generierung
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse
- Hohe Eigenmotivation, ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, sowohl Teamfähigkeit als auch eigenständiges Arbeiten
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb der SteelCo.-Gruppe, einschließlich Messe- und Kundenbesuche

Wir bieten:

- Einen unbefristeten, sicheren Arbeitsplatz in einer erfolgreichen, zukunftsorientierten Unternehmensgruppe
- Aufstiegschancen innerhalb des jeweiligen Unternehmens und innerhalb der SteelCo.-Gruppe, sowie Möglichkeit, maßgeblich zum Wachstum und Erfolg von SteelCo.Tech beizutragen
- Ein dynamisches und motiviertes Team mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Unterstützung bei der beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung
- Attraktive Vergütung und Zugang zu unserem Corporate Benefits Portal

[Jetzt bewerben](#)

Wenn Sie sich in diesem Profil wiedererkennen und Teil eines wachsenden Unternehmens sein möchten, besuchen Sie unsere Homepage und bewerben sich über unser Jobportal unter Angabe Ihres bevorzugten Standortes.

SteelCo.Tech Germany GmbH
Bahnhofstraße 25
71723 Großbottwar

Tel.: 07148 991-0