



Business Development Manager:in (m/w/d)

Standort: 1060 Wien | Vollzeitstelle (38,5 Wochenstunden)

Wir, die Lithoz GmbH, mit Sitz in Wien und Niederlassungen in den USA und China, sind spezialisiert auf die Entwicklung und Herstellung von Materialien und additiven Fertigungssystemen für den 3D-Druck von Hochleistungskeramiken und bioresorbierbaren Keramiken. Das Unternehmen agiert mit seinen zukunftsorientierten Produkten in einem stark wachsenden, internationalen Geschäftsumfeld. Bei uns kommen die Menschen zuerst. Das spiegelt sich sowohl in unserer Firmenkultur als auch in unseren Lithoz-Technologien wider. Jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter trägt dazu bei, dass alle Produkte den höchsten Standards entsprechen und die Anwender:innen damit innovative und hochwertige Produkte fertigen können.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort eine:n Business Development Manager:in mit Hands-on-Mentalität.

Ihre Aufgaben bei Lithoz:

- Neukundenakquisition sowie Betreuung und Vertiefung von bestehenden Kontakten
- Business Development für additive Fertigungssysteme von Hochleistungs- und bioresorbierbaren Keramiken
- Kompetente Marktrecherche zum Zweck der Neukundengewinnung
- Marktbeobachtung und fundierte Markt-, Kunden- und Wettbewerbsanalysen
- Angebotslegung, -verfolgung, Auftragsverhandlungen und Verkaufsabschlüsse
- Professionelle Koordination von Kundenanfragen und Angeboten
- Führung von Projekt- und Auftragsverhandlungen bis zum Vertragsabschluss
- Enge Zusammenarbeit und Kommunikation mit Entscheidungsträger jeglicher Hierarchiestufen bei potenziellen Kunden in den Branchen Industrie (Flugzeugbau, Turbinenbau, Maschinenbau, Defense), Automotiv, Medizintechnik, Halbleiterindustrie
- Lobbyarbeit, Vorträge und Marktauftritte im Kunden- und Branchenumfeld

- Unterstützung von Lithoz Sales-Partnern durch gemeinsame Kundenbearbeitung, Angebotslegung und Zurverfügungstellung von notwendigen Informationen
- Mitwirkung an der mittelfristigen Budget- und Umsatzplanung
- Strategische Weiterentwicklung der bestehenden Geschäfts- & Ertragsmodelle
- Eigenverantwortliche, regelmäßige Kontaktpflege und Reporting im CRM-System
- Eigenverantwortliches Planen von Terminen und begehen von Dienstreisen

Ihre Qualifikation:

- Sie haben eine abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung (HTL, FH, Universität).
- Sie besitzen mindestens 6 Jahre einschlägige Berufserfahrung in diesem oder einem ähnlichem Aufgabengebiet.
- Sie zeichnen sich durch exzellente Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch (B2) und Englisch (C1) aus, weitere Sprachen sind wünschenswert.
- Kenntnis von additiven Fertigungsmethoden, Materialwissenschaft, Keramik sind von Vorteil.
- Sie können mit MS-Office (Excel, Word, PowerPoint) selbstständig und effizient arbeiten.
- Im Idealfall besitzen Sie bereits Erfahrung mit CRM-Systemen.
- Kenntnisse im Umgang mit öffentlichen Ausschreibungen sind erwünscht

Was zeichnet Sie aus?

- Sie haben ein hohes Verantwortungsbewusstsein, arbeiten systematisch wie auch eigenverantwortlich.
- Sie sind bereit, sich fortzubilden und unsere Innovationen mittels Reisen in die Welt zu tragen.
- Ihr technisches Verständnis ist stark ausgeprägt und Sie zeichnen sich durch hohe intrinsische Motivation aus, neue Technologien zu verstehen und erklären zu können.
- Sie zeigen eine schnelle Auffassungsgabe und behalten in jeglichen Situationen den Blick fürs Wesentliche.
- Sie haben eine strukturierte und eigenständige Arbeitsweise, kombiniert mit Drive, Motivation und ausgeprägtem unternehmerischem Denken.
- Texte und Präsentationen erstellen Sie mit viel Text- und Stilsicherheit.
- Ihr Auftreten ist offen und freundlich.

Was wir Ihnen anbieten:

- Einen abwechslungsreichen Aufgabenbereich, der je nach Qualifikation weitere Tätigkeitsfelder umfassen kann.
- Eine langfristig angelegte und interessante Tätigkeit in einem international agierenden Unternehmen, das High-End-Technologie entwickelt und vertreibt.
- Selbstständiges und eigenverantwortliches Arbeiten mit Raum für eigene Ideen.
- Ein engagiertes Team, das großen Wert auf Kollegialität legt und familiäre Atmosphäre bietet.
- Eine werteorientierte Unternehmenskultur sowie flache Organisationsstrukturen.
- Flexible Arbeitszeiten und Homeofficemöglichkeit
- Die Möglichkeit zur internen und externen Weiterbildung.
- Diverse Benefits (Firmenevents, Mitarbeiterrabatte, Yoga, gemeinsame Sportveranstaltungen, etc.)
- 2023 ausgezeichnet mit dem EUCUSA Award für „exzellente Mitarbeiterführung“

Bei einschlägiger Berufserfahrung von 6 Jahren beträgt das monatliche Mindestbruttogehalt EUR 4.132,- für 38,5 Wochenstunden (Vollzeit-Basis). Bei entsprechender Erfahrung und Qualifikation ist eine angemessene Überzahlung selbstverständlich.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf die Zusendung Ihrer aussagekräftigen Bewerbung mit Angabe Ihrer Einkommensvorstellung sowie des möglichen Eintrittstermins an jobs@lithoz.com. Gerne steht Ihnen Frau Kim Vogt vorab telefonisch (+43 1 9346612-200) für Fragen zur Verfügung.



Wir freuen uns auf Sie!