



Katadyn Group. Making good things better.

Die KATADYN GROUP ist eine global agierende Unternehmensgruppe, die sich mit den Marken Katadyn, Trek'n Eat, AlpineAire Foods, Optimus, Pharmavoyage, Certisol und Spectra auf das Themenfeld autarker Nahrungs- und Trinkwasserversorgung spezialisiert hat. Mit diesem breit aufgestellten Markenportfolio werden Produkte und Lösungen für den Outdoor- und Marinebereich sowie für Industrie und Kommunen bereitgestellt. Das vielfältige Angebot reicht von gefriergetrockneter Spezialnahrung über Outdoor-Küchen bis zu landbasierten Wasserentsalzungsanlagen oder Spezialdesinfektionsanlagen für die Pharmaindustrie. Auch humanitäre Hilfsorganisationen und Militärs gehören seit Jahren zum festen Kundenkreis der Schweizer Unternehmensgruppe.

Die KATADYN GROUP mit Hauptsitz in Kempthal/Zürich beschäftigt über 200 Personen in Niederlassungen in Europa, Asien und den USA.

Wir suchen per sofort oder nach Vereinbarung eine markt- und kundenorientierte Persönlichkeit, die nach Erfolg strebt und eine neue Herausforderung sucht als

Junior Business Development Manager (m/w) 100%

In dieser vielseitigen Position wirst Du Teil unseres globalen Sales & Business Development Teams.

Was erwartet Dich

- ✓ Bearbeitung der zugeteilten internationalen Märkte und Kunden (Fokus EMEA & LATAM)
- ✓ Unterstützung bei der Betreuung, Rekrutierung und Schulung von Distributionspartnern auf allen Stufen
- ✓ Erstellung von Offerten und Unterstützung der Sales Admin bei Auftragsabwicklungen
- ✓ Teilnahme an internationalen Messen für alle von Katadyn bearbeiteten Märkte
- ✓ Produktpräsentationen und Mithilfe bei der Organisation von Kundenschulungen
- ✓ Durchführung Verkaufsaktivitäten/-kampagnen in Zusammenarbeit mit Marketing
- ✓ Aufbau von verkaufsfördernden Partnerschaften mit industrienahen Organisationen
- ✓ Erarbeitung von Markt- und Konkurrenzanalysen
- ✓ Erfassung von Kundenbedürfnissen und Identifizierung von Industrietrends
- ✓ Lead Generation und Cold-Calling

Das bringst Du mit

- ✓ Höhere betriebswirtschaftliche Ausbildung (FH/HF/Universität)
- ✓ Erste Erfahrungen im Sales und/oder Business Development in einem international tätigen Unternehmen (mind. 1-2 Jahre)
- ✓ Sehr gute Kenntnisse in MS-Office, von Vorteil CRM und Abacus Kenntnisse
- ✓ Englisch und Deutsch verhandlungssicher, Französisch oder Spanisch von Vorteil
- ✓ Stark ausgeprägte Kundenorientierung sowie organisatorisches und prozessorientiertes Denken

Du bist eine leistungsorientierte, ehrgeizige und flexible Person mit hoher Selbstständigkeit? Du verfügst über ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit und Verhandlungsgeschick? Du bist gerne unterwegs und auf Reisen? Wenn Du diese Fragen mit JA beantwortest und über die entsprechenden Erfahrungen verfügst, freuen wir uns auf Deine Bewerbung.

Was wir bieten

- ✓ Ein vielseitiges und anspruchsvolles Aufgabengebiet in einem dynamischen und internationalen Umfeld
- ✓ Moderne Arbeitsplätze und attraktive Sozialleistungen
- ✓ Parkplätze, Gratiskaffee, Mitarbeiteranlässe, eigenes Fitnessstudio und vieles mehr

Fühlst Du dich angesprochen? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbungsunterlagen per E-Mail an Frau Jasmine Genc, personal@katadyn.ch. Es werden nur Direktbewerbungen berücksichtigt.

Um "Gutes besser zu machen" braucht es die besten Mitarbeiter sowie ein attraktives und zukunftsorientiertes Arbeitsumfeld. Um das zu erreichen, stehen wir für eine diskriminierungsfreie und faire Entlohnung sowie für offene und direkte Kommunikation in einer lösungsorientierten Matrix-Organisation in welcher Fehler zur stetigen Verbesserung beitragen und Mitarbeitende am Erfolg in Form von Gewinnbeteiligung teilhaben. Wir unterstützen Mitarbeitende mit freiwilligem Kindergeld, subventionieren gesundes Essen sowie Sport- und Weiterbildungsmöglichkeiten. Gemeinsam machen wir das Gute in kleinen Schritten besser.