

Business Development Manager

Key Accounts & Technologiepartnerschaften

Seit 1890 entwickelt BURG innovative mechanische und elektronische Schließsysteme „Made in Germany“.

Als familiengeführtes Unternehmen verbinden wir Tradition mit modernster Technologie und schaffen intelligente Sicherheits- und Zugangslösungen für Industrie, Office- und Objekteinrichtungen weltweit.

Mit unserem Know-how in vernetzten Anwendungen und kundenspezifischen Lösungen gestalten wir die Zukunft moderner Schließsysteme aktiv mit.

Als Business Development Manager übernehmen Sie eine zentrale Rolle im Ausbau unserer strategischen Key Accounts und Technologiepartnerschaften. Sie identifizieren neue Geschäftspotenziale und entwickeln gemeinsam mit Kunden individuelle, zunehmend auch digitale und vernetzte Produktlösungen.

Dabei begleiten Sie Projekte von der ersten Idee bis zur Umsetzung und übernehmen gleichzeitig die operative Verantwortung für ausgewählte Key Accounts – inklusive Vertragsverhandlungen, Abstimmungen vor Ort und dem Aufbau belastbarer Kundenbeziehungen auf Entscheidungsebene.

Ihre Aufgaben

Strategisches Key Account Management

- Betreuung und Weiterentwicklung von strategisch wichtigen Key Accounts
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen auf Entscheidungsebene
- Entwicklung und Umsetzung individueller Account-Strategien zur nachhaltigen Umsatzsteigerung
- Führung von Preis- und Vertragsverhandlungen

Business Development & Technologiepartnerschaften

- Identifikation und Entwicklung neuer Geschäftspotenziale mit bestehenden und neuen Partnern
- Aufbau und Pflege von strategischen Technologiepartnerschaften
- Initiierung und Steuerung komplexer Kundenprojekte im Umfeld kundenspezifischer Produktlösungen

Technisches Projekt- und Lösungsmanagement

- Beratung von Kunden bei der Entwicklung individueller Produktlösungen mit Fokus auf digitale und vernetzte Anwendungen
- Durchführung und Moderation von Workshops zur Bedarfsermittlung und Lösungsdefinition
- Übersetzung von Kundenanforderungen in klare Spezifikationen für die interne Entwicklung
- Enge Abstimmung mit Produktmanagement, Entwicklung und weiteren Fachbereichen

Projektsteuerung

- Begleitung des gesamten Prozesses von der Idee über die Konzeptphase bis zur Angebots- und Umsetzungsphase
- Sicherstellung wirtschaftlicher und technischer Machbarkeit
- Verantwortung für die erfolgreiche Umsetzung anspruchsvoller, technisch geprägter Kundenprojekte

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium im technischen oder wirtschaftlich-technischen Bereich oder vergleichbare Qualifikation
- Mindestens 10 Jahre relevante Berufserfahrung im Business Development, Key Account Management oder technisch getriebenen Vertrieb
- Sehr hohes technisches Verständnis, idealerweise im Umfeld digitaler und vernetzter Produkte
- Erfahrung in der Entwicklung kundenspezifischer Lösungen und im Projektgeschäft
- Erfahrung mit digitalen Geschäftsmodellen (insbesondere SaaS) sowie Verständnis von Service Level Agreements (SLA)
- Starke analytische Fähigkeiten, insbesondere zur Bewertung von Kundenprozessen und Investitionsentscheidungen
- Ausgeprägte Fähigkeit, komplexe technische Inhalte verständlich zu vermitteln

Persönliche Kompetenzen

- Verhandlungsstärke und sicheres Auftreten auf Top-Management-Ebene
- Fähigkeit, Workshops zu moderieren und Kunden durch strukturierte Prozesse zu führen
- Unternehmerisches Denken und strategische Herangehensweise
- Hohe Eigeninitiative sowie ausgeprägte Kommunikations- und Teamfähigkeit
- Strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise

Wir bieten

- Eine verantwortungsvolle Schlüsselposition mit großem Gestaltungsspielraum
- Zusammenarbeit mit einem dynamischen Team aus Vertrieb, Produktmanagement und Entwicklung
- Modernes Arbeitsumfeld in einem werteorientierten, global agierenden Familienunternehmen
- Moderne Arbeitsausstattung (Equipment) für flexibles und effizientes Arbeiten
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung

Bewerbung an: bewerbungen@burg.de

Inhalt der Bewerbung: Anschreiben, Lebenslauf, Arbeitszeugnisse, Gehaltsvorstellung, nächstmögliches Startdatum