



Wir entwickeln Software mit Schwerpunkt auf Archivierungs-, Qualitätssicherungs- und Prozessdatensystemen und beraten hierzu unsere Kunden wie Premium-Automobilhersteller, Banken, Versicherungen, Energieversorger sowie Telekommunikations- und Luftfahrtunternehmen.

Zur Unterstützung bei unseren spannenden Projekten suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Strategic Business Development Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Durchführung von Kunden-, Markt- und Wettbewerbsanalysen, Aufzeigen aktueller Kundenanforderungen und formulieren von neuen Produktanforderungen; Überführen in innovative Produktlösungen
- Planung, Konzipierung und Weiterentwicklung der neuen Produktlösungen
- Bewertung potenzieller Produktinnovationen für strategische Kompetenz- und Anwendungsfelder
- Verantwortung für die strategische Ausrichtung des Produktportfolios und Erarbeiten eines wirtschaftlichen Portfolio-Mixes
- Kontinuierlicher Abgleich von Geschäfts- und Produktstrategie
- Erstellung von Businessplänen sowie Business Cases inkl. regelmäßiger Anpassung
- Begleitung der Markteinführung
- Fortlaufende Sicherstellung der Produkt-Positionierung sowie kontinuierlicher Abgleich zwischen Controlling (Budgetierung und Preisentwicklung), Produktplanung und Portfolio-Management
- Messung und Steuerung der Produkterfolge und Marketingaktivitäten anhand von KPIs
- Mitwirkung bei der Erstellung von Verkaufsunterlagen sowie bei der Produktvermarktung durch geeignete Kommunikations- und Marketingmaßnahmen
- Unterstützung der Vertriebsorganisation bei Kundenbesuchen und Messen
- Sehr enge Zusammenarbeit mit Vertrieb, Projektmanagement, Consulting, Marketing und Entwicklung sowie Controlling und Geschäftsführung

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium in Wirtschaftsingenieurwesen, Informatik, Automation bzw. technischem Schwerpunkt oder vergleichbare Ausbildung
- 3+ Jahre Berufserfahrung im Produktmanagement oder Business Development
- Marktwissen und „Weitblick“
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Vertrieb und Entwicklung
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten sowie kreatives und innovatives Denken
- Verbindliches Auftreten, überzeugende Vertriebs- und Konzeptionsstärke, ausgeprägte Kundenorientierung
- Gute Englisch- sowie MS Office Kenntnisse
- Reisebereitschaft (gelegentlich)

Wir bieten:

- Ein junges, dynamisches Team und familiäre Atmosphäre
- Flache Strukturen, schnelle Entscheidungswege und flexible Arbeitszeiten
- Leistungsorientierte Bonuszahlungen
- Betriebliches Gesundheitsmanagement, modernste Büroausstattung, Obstkorb und vieles mehr

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung. Senden Sie diese bitte an recruiting@csp-sw.de mit Angabe des möglichen Eintritts und Gehaltsvorstellung. Besuchen Sie uns auf [Facebook](#) und [YouTube](#) und lernen Sie uns kennen!