// **Positionsbeschreibung**

Business Development Manager
Carbon Capture (m/w/*)

// Unternehmen

Unser Mandant ist ein international tätiges Technologieunternehmen, das industrielle Kunden weltweit bei der Umsetzung anspruchsvoller Umwelt-, Emissions- und Nachhaltigkeitsziele unterstützt. Mit langjähriger Branchenexpertise, einer starken Marktposition und einer etablierten Kundenbasis in verschiedenen Prozessindustrien zählt das Unternehmen zu den anerkannten Anbietern technologisch anspruchsvoller Lösungen.

Im Zuge der globalen Dekarbonisierung baut das Unternehmen ein neues Geschäftsfeld zur Reduzierung industrieller CO_2-Emissionen auf. Die zugrunde liegende Technologie wurde bereits erfolgreich entwickelt und befindet sich aktuell in der Pilotierungs- und frühen Kommerzialisierungsphase.

Die Position

Die Position bietet die Möglichkeit, die Entstehung dieses neuen Geschäftsfelds von Beginn an aktiv mitzugestalten. Nun gilt es, aus einer erfolgreich entwickelten Technologie ein tragfähiges und skalierbares Geschäft zu entwickeln.

Im Fokus steht daher nicht der Vertrieb eines etablierten Produkts, sondern die Gestaltung des Weges zur Marktreife. Gemeinsam mit Kunden, Partnern und internen Teams identifizieren Sie attraktive Anwendungsfelder und Zielmärkte, entwickeln und begleiten Pilotprojekte, validieren Geschäftsmodelle und schaffen die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Kommerzialisierung.

Als zentrale Schnittstelle zwischen Markt, Kunden und Technologie treiben Sie die Entwicklung des neuen Geschäftsfelds aktiv voran. Sie identifizieren Marktpotenziale, entwickeln strategische Partnerschaften, vertreten die Lösung gegenüber Kunden und

Stakeholdern und stellen sicher, dass Erkenntnisse aus dem Markt in die Weiterentwicklung der Technologie und des Geschäftsmodells einfließen.

Aufgaben

- Analyse von Märkten, Kundenanforderungen, Wettbewerbsumfeldern sowie regulatorischen und politischen Entwicklungen zur Identifikation neuer Geschäftspotenziale im Bereich Carbon Capture
- Entwicklung und Validierung von Geschäfts- und Wachstumsstrategien für innovative Technologien und neue Geschäftsfelder in enger Zusammenarbeit mit dem Innovationsteam und dem Produktmanagement.
- Entwicklung von „Value Propositions“ und Kundenvorteilskonzepten durch direkten Austausch mit Kunden, Partnern und anderen relevanten Stakeholdern.
- Identifikation von „Use Cases“ für ergänzende Technologien rund um CO_2-Capture-Produkte, um Kunden auf Carbon Capture vorzubereiten.
- Identifikation, Analyse und Priorisierung potenzieller Kunden sowie Entwicklung zielgerichteter Markteintritts- und Kundengewinnungsstrategien.
- Eigenständige Steuerung von Vertriebsprozessen für CO_2-Pilot- und zukünftige Kommerzialisierungsprojekte.
- Entwicklung und Validierung nachhaltiger Geschäftsmodelle, Business Cases, Roadmaps und Wachstumsstrategien auf Basis von Marktfeedback, Kundeninterviews und Wirtschaftlichkeitsanalysen.
- Aufbau und Pflege eines strategischen Netzwerks mit Kunden, Industriepartnern, Verbänden, Forschungseinrichtungen und Institutionen.
- Erstellung, Verhandlung und Abschluss von Verträgen im Zusammenhang mit Forschungs-, Entwicklungs-, Innovations- und zukünftigen kommerziellen Projekten.
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebs- und Verhandlungsstrategien zur Gewinnung neuer Kunden, Projekte und strategischer Partnerschaften.

Standort

Das Unternehmen ist in Süddeutschland angesiedelt. Die Position bietet eine hohe Flexibilität hinsichtlich des Wohnorts und ist zugleich durch regelmäßige Aufenthalte am Standort sowie eine ausgeprägte Reisetätigkeit geprägt.

// Künftige*r Stelleninhaber*in

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches oder naturwissenschaftliches Studium, alternativ eine vergleichbare technische Ausbildung mit entsprechender Weiterbildung.
- Mehrjährige Berufserfahrung im Business Development, Vertrieb, Produktmanagement oder einem vergleichbaren kommerziellen Umfeld innerhalb des industriellen Anlagen-, Technologie- oder Prozessgeschäfts.
- Idealerweise Erfahrung in den Bereichen Carbon Capture, Dekarbonisierung, industrielle Emissionsminderung, Umwelt-, Energie- oder Verfahrenstechnik beziehungsweise verwandten Technologiefeldern.
- Nachweisbare Erfolge beim Aufbau neuer Geschäftsmöglichkeiten, Märkte, Anwendungen oder strategischer Partnerschaften in einem technologiegetriebenen Umfeld.
- Gutes Verständnis technischer Zusammenhänge sowie die Fähigkeit, innovative Technologien in tragfähige Geschäftsmodelle und marktfähige Lösungen zu überführen.
- Ausgeprägte Kundenorientierung sowie Erfahrung im Umgang mit komplexen industriellen Entscheidungsstrukturen und unterschiedlichen Stakeholdergruppen.
- Unternehmerische Persönlichkeit mit ausgeprägtem strategischem Gespür, hoher Eigeninitiative und Umsetzungsstärke sowie der Motivation, neue Geschäftsmöglichkeiten aktiv voranzutreiben und ein entstehendes Geschäftsfeld erfolgreich mitzugestalten.
- Ausgeprägte Netzwerk- und Kommunikationsstärke sowie Freude daran, Kunden, Partner und weitere relevante Marktteilnehmer zusammenzubringen.

- Strukturierte, analytische und lösungsorientierte Arbeitsweise verbunden mit einem hohen Maß an Selbstständigkeit und Verantwortungsbewusstsein.
- Überzeugende Präsentations-, Verhandlungs- und Kommunikationsfähigkeiten in einem internationalen Umfeld.
- Fließende Deutsch und verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Hohe nationale und internationale Reisebereitschaft.

// **Kontakt**

Wenn Sie an dieser sehr verantwortungsvollen und facettenreichen Position interessiert sind, steht Ihnen unsere Beraterin Barbara Schmid für einen ersten Kontakt unter der Mobilnummer 0162 2343297 zur Verfügung. Absolute Diskretion ist für uns oberster Grundsatz.

Auf jeden Fall freuen wir uns über Ihre Unterlagen (tabellarischer Lebenslauf, Zeugniskopien, Angabe des Gehaltswunsches/Eintrittstermins). Schicken Sie diese bitte unter Angabe der Kennziffer 3001-252 an b.schmid@bt-personalberatung.de.

Die Below Tippmann & Compagnie Personalberatung GmbH ist ein im Mai 2013 gegründetes Beratungshaus mit Sitz in Berlin. Die geschäftsführenden Gesellschafter haben jahrzehntelang im Executive Search bei einer der ganz großen deutschen Beratungen gearbeitet oder waren in herausgehobenen Führungsfunktionen des Personalmanagements.