



Head of Sales & Business Development (80 – 100 %)

In dieser Schlüsselrolle verbinden Sie strategisches Denken mit vertrieblicher Exzellenz – und erzielen echten Impact.

DuraMon ist ein Spin off der ETH Zürich, das intelligente Monitoring-Lösungen für Beton-Infrastrukturen entwickelt. Das 2021 gegründete Deep Tech-Unternehmen mit Sitz in Dietikon spezialisiert sich auf drahtlose Sensorsysteme zur Korrosionsüberwachung in Bauwerken wie Brücken, Tunneln und Parkhäusern, um Schäden frühzeitig zu erkennen und Wartungsprozesse effizienter zu gestalten. Mit internationalen Projekten und starken Industriepartnerschaften positioniert sich DuraMon als Pionierin der nächsten Generation von intelligentem Infrastrukturmanagement. Wir sind beauftragt, eine stark vertriebsorientierte Unternehmerpersönlichkeit als

Head of Sales & Business Development

zu rekrutieren. Sie tragen die Gesamtverantwortung für die Steuerung des gesamten Sales-Zyklus von der Leadgenerierung über Verhandlungen bis zum Vertragsabschluss und leisten damit einen wesentlichen Beitrag zum Wachstum und langfristigen Erfolg von DuraMon. Darüber hinaus identifizieren und entwickeln Sie neue Marktchancen sowie strategische Partnerschaften und erfassen Kundenbedürfnisse, die Sie in klare und überzeugende Value Propositions überführen. Aus der Analyse von Markttrends und -entwicklungen leiten Sie gezielt Go-to-Market- sowie Wachstumsinitiativen ab. Zudem repräsentieren Sie DuraMon auf Messen, Konferenzen und weiteren Branchenveranstaltungen und stärken so die Sichtbarkeit und Positionierung des Unternehmens.

Für diese zentrale Position wenden wir uns an eine unternehmerisch denkende, verkaufstarke Person mit Hands-on-Mentalität sowie nachweislichen Erfolgen im Vertrieb und Vertragsabschluss im Bauwesen, im Infrastruktur- oder einem verwandten B2B-Sektor. Sie erkennen und erschliessen Marktchancen und verbinden strategisches Denken mit einer ausgeprägten Umsetzungsstärke sowie der Fähigkeit, eigenverantwortlich Umsatz zu generieren. Sie verfügen über Erfahrung im Abschluss komplexer Verträge für technische Lösungen und sind in der Lage, nachhaltige Beziehungen zu anspruchsvollen Stakeholdern aufzubauen und zu pflegen. Idealerweise haben Sie bereits mit öffentlichen Auftraggeber:innen sowie Infrastrukturbetreiber:innen zusammengearbeitet. Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse sowie eine hohe Reisebereitschaft (primär im DACH-Raum) runden Ihr Profil ab.

Es erwarten Sie ein dynamisches, wachstumsorientiertes Umfeld mit zukunftsweisenden Lösungen und die Möglichkeit, finanziell am langfristigen Erfolg des Unternehmens zu partizipieren.

Kontakt: [Nathalie Ramel](mailto:Nathalie.Ramel@joerg-lienert.ch)

Tobias Lienert

Arbeitsort: Dietikon

Pensum: 80 - 100 %

JÖRG LIENERT AG AARAU

Laurenzenvorstadt 19

CH-5000 Aarau

Telefon 062 832 82 10

aarau@joerg-lienert.ch

www.joerg-lienert.ch

Luzern, Aarau, Basel, Bern, Zug, Zürich

JÖRG LIENERT