



Als Unternehmen mit internationalen Standorten unterhält und entwickelt und betreibt unser Kunde grosse Industrieparks und bietet in der gesamten Schweiz Services rund um Infrastrukturdienstleistungen, Energie-Contracting, Projektplanung und -Umsetzung im Bereich Industrieparks mit grossen Produktionsstätten (z.B. für Pharma, Chemie, Kunststoff und Biochemie), Immobilienentwicklung, Automatisierungslösungen für die Produktion, Arealentwicklung inkl. Infrastruktur und Energielösungen mit einem breiten Spektrum an klimafreundlichen und smarten Energielösungen sowie besonderen Referenzen im Bereich Waste-to-Value, Waste-to-Energy und Waste Water Treatment. Zur Entwicklung des Standorts Basel sind wir beauftragt, einen

Leiter Sales Energy Technology & Arealentwicklung Industrie (m/w/d)

zu suchen. In dieser Funktion übernehmen Sie die operative und strategische Führung des Bereichs Arealentwicklung Energietechnik für Industriekunden in der Schweiz. Dieser Bereich unterstützt Kunden bei der bautechnischen Transformation von Industriearealen basierend auf neuen ganzheitlichen Energiekonzepten, von Gebäudesanierung über Reduktion von Energieverbrauch in allen Anlagen und Systemen eines Industriestandortes bis hin zu Nutzung und Ausbau neuer Energieanlagen (inkl. Erneuerbarer Energien) und passendem Energy-Contracting. Der Fokus der Position liegt dabei auf der weiteren Entwicklung des wachsenden Teams und Geschäftsbereiches sowie der Entwicklung und Umsetzung einer erfolgreichen Vertriebsstrategie sowie die Identifizierung von strategischen Partnerschaften mit Externen Stakeholdern für eine kooperative und erfolgreiche Projektumsetzung. Weitere Aufgaben sind Kundenentwicklung, Qualifizieren von bestehenden Kundenbeziehungen und Verträgen unter Berücksichtigung der Sales-Strategie und der bestehenden Kundenbedürfnisse sowie langfristig angelegter Kundenbeziehungen. Sie definieren KPIs, forcieren enge Kooperationen mit internen und externen Partnern und darüber hinaus planen und kontrollieren die Projektbudgets sowie den dazugehörigen Bewilligungsprozess.

Für diese vielseitige und sehr herausfordernde Aufgabe suchen wir eine versierte Führungskraft in einem ähnlichen beruflichen Umfeld mit mehrjähriger Erfahrung in der Betreuung und Entwicklung von grossen Industriekunden und grosser Investitionsprojekte bezüglich komplexer, beratungsintensiver technischer Anlagen und Energielösungen, z.B. Photovoltaik, Biogas, Heizkraftwerke, Kälteanlagen, Fernwärme, Wärmepumpen, E-Mobilität, Energie-Speicherlösungen. Sie sind es gewohnt, auf C-Level zu agieren, sind geprägt durch Macher-Qualitäten, einem starken Service- und Kostenbewusstsein, Hands-on Mentalität und integrativen Führungsqualitäten. Zusätzlich bringen Sie ein sehr gutes Kommunikationsverhalten sowie Pragmatismus und ein hohes Mass an Eigenmotivation mit. Ihre Arbeitsweise ist konzeptionell, analytisch und fokussiert auf Best-Practice Lösungen, welche genau die Kosten im Verhältnis zu Nutzen und Mehrwert berücksichtigen und langfristige Partnerschaften mit den Kunden in den Fokus stellen. Wir erwarten eine abgeschlossene technische Ausbildung mit relevanten Erfahrungen oder ein technisches Studium ergänzt durch eine betriebswirtschaftliche Weiterbildung. Sie sprechen fließend Deutsch und können Ihre Kunden auch auf Englisch beraten.

Bitte rufen Sie uns für eine unverbindliche Vorabklärung an, oder senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail an daniel.gierke@but-executive.ch. Wir danken Ihnen für Ihr Interesse und sichern Ihnen volle Diskretion zu.

BUTZG0100

Daniel Gierke
Managing Director

B.U.T. Executive Services
Telefon +41 41 747 18 82
www.but-executive.ch