



Gestalten Sie mit uns die Zukunft!

**Als Head of Marketing & Sales und GL-Mitglied sind Sie ein wichtiger Imagerträger gegen aussen und zentrale Ansprechperson in unserem KMU-ähnlich organisierten Unternehmen.** Als offene und kommunikative Persönlichkeit pflegen Sie gerne Kontakte. Sie behalten den Überblick und verfügen über ein gesundes Durchsetzungsvermögen. Ihre Präsentations- und Überzeugungs-fähigkeit, sowie Ihre Flexibilität und Anpassungsfähigkeit zeichnet Sie aus.

Als Tochtergesellschaft der schwedischen Saab-Gruppe beschäftigen wir in der Schweiz rund 120 Mitarbeitende. An zwei Standorten in Thun entwickeln, produzieren und vertreiben wir technologisch anspruchsvolle Güter für die Verteidigungsindustrie und den zivilen Bereich. Zu unseren Kunden zählen unterschiedliche Beschaffungsbehörden und in ihrem Bereich führende Konzerne – sowohl in der Schweiz wie auch weltweit.

Wir suchen auf das Frühjahr 2024 oder nach Vereinbarung einen

### **Head of Marketing & Sales, 80-100% (m/w/d)**

#### **Ihre Aufgaben:**

- Management und Führung des Marketing- & Sales Teams mit 6 Mitarbeitenden
- Business Development unter Gewährleistung der strategischen Ausrichtung
- Betreuung und Ausbau des Markt-Netzwerkes
- Initiierung und Umsetzung neuer Entwicklungsprojekte in Zusammenarbeit mit Kunden
- Kontinuierliche Entwicklung von schlanken Prozessen in Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen
- Management der "Sales Pipeline" auf kurz-, mittel- und langfristige Sicht
- Definition der Verkaufsziele anhand des strategischen Businessplans
- Sicherstellen der optimalen Ressourcenaufteilung auf die Hauptmärkte und Key-Accounts
- Organisation, Planung und Umsetzung der Marketing-Kommunikationsaktivitäten

## Ihr Profil

- MBA oder CAS in Business Administration, Business Development, Sales Management o.ä.
- Leadership- und Coaching-Kompetenzen
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung in einer ähnlichen Position
- Business Acumen (Erfahrung in Defence oder Armee erwünscht)
- Technische Ausbildungen und/oder Erfahrung von Vorteil
- Bereitschaft für Reisetätigkeit (30-40%, primär Europa)
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch, idealerweise Französischkenntnisse

## Unser Angebot

Dynamisches und engagiertes Umfeld, kostenlose Firmenparkplätze, kostenloses Fitness-Abo, Weiterbildungsmöglichkeiten mit finanzieller und/oder zeitliche Unterstützung sowie fortschrittliche Sozialleistungen: Bei dieser Stelle erwarten Sie einige Benefits. Vor allem aber werden Sie Teil einer nicht alltäglichen Firma in einem besonderen Umfeld. Sie erhalten viel Freiraum für Ihre Ideen, arbeiten sehr eigenständig und erleben Abwechslung pur.

Wollen Sie diese herausfordernden Aufgaben anpacken? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung unter folgendem [Link](#):

**Ihre Ansprechperson: Pascal Forster**, Recruiting Specialist, Telefon +41 33 227 74 02

### SAAB Bofors Dynamics Switzerland Ltd

Head Office: Allmendstrasse 74, 3600 Thun  
Production: Bodenstrasse 1, 3645 Zwieselberg  
<https://www.saabgroup.com/about-company/>

*If you aspire to help create and innovate whilst developing yourself in a challenging team setting, Saab may well have the perfect conditions for you to grow. We pride ourselves on a nurturing environment, where everyone is different yet we share the same goal – **to help protect people.***

