



## Unser Unternehmen

XSYS bietet weltweit integrierte Lösungen für den Flexo-, Buchdruck- und Prepress-Bereich – von Systemen zur Verarbeitung von Photopolymer-Druckplatten über Sleeves und Adapter bis hin zu ergänzenden Workflow-Technologien. Im Mittelpunkt steht dabei der Erfolg unserer Kundinnen und Kunden.

### Rollenüberblick

Der Business Development Director Thermal ist die zentrale Führungsrolle für den globalen Bereich und verantwortet Wachstum, Marktpositionierung und strategische Geschäftsentwicklung.

Die Rolle richtet sich an eine international erfahrene, unternehmerisch denkende Persönlichkeit mit ausgeprägter Sales-DNA, die neue Märkte erschließt, komplexe Ökosysteme navigiert und nachhaltige Umsatzimpulse setzt.

Als „Sales Hunter“ auf Senior-Level verantwortet der Director die kommerziellen Methoden und Tools – von Pipeline-Management über Pricing-Frameworks bis hin zu TCO-Modellen und Value-Selling-Ansätzen.

In enger Zusammenarbeit mit zentralen Schnittstellen und mit direkter Berichtslinie an den Chief Commercial Officer prägt die Rolle die strategische Ausrichtung des Geschäftsbereichs und übersetzt Markt- und Technologieentwicklungen in klare, skalierbare Wachstumsstrategien.

## Business Development Director

### Thermal (w/m/d)

# Deine Aufgaben

- Entwicklung und Umsetzung einer globalen Wachstums- und Go-to-Market-Strategie
- Identifikation, Priorisierung und Entwicklung neuer Märkte, Anwendungen und strategischer Key Accounts
- Aufbau und Pflege strategischer Partnerschaften mit Kunden, OEMs und externen Partnern
- Verantwortung für die globale kommerzielle Pipeline inklusive Steuerung von Forecast, Conversion und Prioritäten
- Analyse von Markttrends, Kundenbedürfnissen und Wettbewerbsumfeld zur Ableitung strategischer Maßnahmen
- Enge Zusammenarbeit mit Vertrieb, Produktmanagement, Entwicklung und weiteren Funktionen zur marktorientierten Weiterentwicklung des Geschäftsbereichs
- Führung, Steuerung und Weiterentwicklung des internationalen Business-Development-Teams inklusive Zielsetzung, Coaching und Performance-Management

# Dein Profil

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb und Business Development auf Senior- oder Director-Level, idealerweise in der Flexodruck-, Packaging- oder vergleichbaren technologiegetriebenen Industrie
- Nachweisbare Erfolge in strategischer Geschäftsentwicklung, Markterschließung und nachhaltigem Umsatzwachstum
- Tiefgehende Expertise in Pricing-Strategien, TCO-Analysen, Value Selling und Go-to-Market-Modellen
- Erfahrung in der Führung und Weiterentwicklung internationaler Business-Development- und/oder Sales-Teams
- Ausgeprägte unternehmerische Denkweise sowie starkes analytisches und strategisches Urteilsvermögen
- Fähigkeit, komplexe Markt- und Technologietrends in klare, umsetzbare Wachstumsinitiativen zu übersetzen
- Sehr gute Kommunikations- und Verhandlungskompetenz auf allen Hierarchieebenen
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohe internationale Reisebereitschaft zur Betreuung globaler Kunden, Partner und interner Stakeholder

# Was dich erwartet

- Eine strategisch wichtige Rolle mit echtem Gestaltungsspielraum und Einfluss auf zentrale Geschäftsentscheidungen
- Ein modernes, internationales Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Spannende Karrierepfade, um sich innerhalb des Unternehmens weiterzuentwickeln
- Attraktives Gehaltspaket
- 30 Urlaubstage

Jetzt bewerben