

Die **NCAB Group (Schweden, 1993)** ist einer der am schnellsten wachsenden Leiterplattenhersteller in Europa und der europäische Marktführer im Bereich Leiterplattenbeschaffung. Tragen Sie zu dieser Erfolgsgeschichte bei und starten Sie bei uns als **Business Development Manager (w/m)** in **Nürnberg**.

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (W/M)



BUSINESS DEVELOPMENT

Sie sind bereits im Außendienst erfolgreich und interessiert an einer neuen Herausforderung mit Verantwortung und Gestaltungsmöglichkeit? Dann sind Sie bei uns richtig.

- Können Sie kreative Lösungen in Zusammenarbeit mit unseren Kunden entwickeln?
- Begeistern Sie sich für hoch-technologische Produkte und können sich im Bereich Leiterplatten spezialisieren?
- Möchten Sie Ihr Business entwickeln und neue Projekte mit Kunden verwirklichen?
- Sind Sie proaktiv und lieben es, neue Projekte zusammen mit Ihrem Team voranzutreiben?
- Möchten Sie sich in einer wachsenden Struktur gerne einbringen?

DIE NCAB GROUP

- Wir arbeiten mit hoch-technologischen Produkten in einer modernen Branche mit Zukunft und Potential.
- Innerhalb eines erfolgreichen Unternehmens genießen wir eine wertbasierte Zusammenarbeit mit hoch-qualitativen Abläufen und einem aufgeschlossenen Team.
- Eine solide Einarbeitung inkl. Mentoring-Programm ermöglicht Ihnen einen erfolgreichen Start.
- Wir bieten ein attraktives Gehaltspaket und ein flexibles Arbeitsmodell inkl. 30 Urlaubstagen im Jahr.
- Eine internationale Perspektive ist in diesem sicheren und stark wachsenden Umfeld gegeben.
- Es bestehen Freiraum für Eigenverantwortung und Offenheit für neue Ideen.

IHRE QUALIFIKATION

- Fundierte Erfahrung in der Elektronikbranche
- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung oder Studium und sehr gute Englischkenntnisse
- Professionelles und souveränes Auftreten
- Strukturierte und selbstständige Arbeitsweise
- Verhandlungsgeschick und proaktive Vorgehensweise
- Unternehmerisches Denken und Verantwortungsbewusstsein

Auf Ihre Bewerbungsunterlagen freuen wir uns: bewerbung@ncabgroup.com

Quality first - Strong relationships - Full responsibility

www.ncabgroup.com