

Manager Geschäftsentwicklung (m/w/d)

- Werde Teil unseres Teams -

Die Kurita Industrial Solutions GmbH steht für innovative Lösungen im Anlagenbau.

Mit langjähriger Erfahrung und hoher technischer Expertise entwickeln und realisieren wir komplexe Systeme für die Reinst- und Abwasseraufbereitung sowie den industriellen Hochbau.

Unsere Kunden kommen aus anspruchsvollen Branchen wie der Halbleiter-, Solar- und Pharmaindustrie – weltweit vertrauen sie auf unsere schlüsselfertigen Anlagen und umfassenden Serviceleistungen.

Als wachsendes Unternehmen mit internationaler Ausrichtung setzen wir auf Qualität, Nachhaltigkeit und ein starkes Team – bei uns gestalten Sie Technik, die Zukunft bewegt.

Für unseren Standort in Radebeul / Dresden / Europa suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen engagierten Manager für Geschäftsentwicklung (m/w/d).

Ihr Tätigkeitsfeld:

Strategisches Marketing und Marktentwicklung

- Entwicklung eines tiefgreifenden Verständnisses der Trends auf dem europäischen Halbleitermarkt, der Technologie-Roadmaps, der Kundenherausforderungen, der Investitionsprioritäten sowie der regulatorischen und nachhaltigkeitsbezogenen Treiber
- Ermittlung ungedeckter Kundenbedürfnisse und deren Umsetzung in neue Lösungskonzepte, vorrangige Anwendungsbereiche und qualifizierte Geschäftsmöglichkeiten.
- Definition von Zielsegmenten, Wertversprechen und Markteinführungsstrategien für Wasseraufbereitungsanlagen und prozessbezogene Wasserlösungen
- Beobachtung von Wettbewerbern, neuen Technologien und Veränderungen im gesamten Halbleiter-Ökosystem sowie Weitergabe umsetzbarer Marktinformationen an interne Stakeholder

Geschäftsentwicklung und Kommerzialisierung

- Schaffung und Vorantreiben neuer Geschäftsmöglichkeiten in ganz Europa, von der Konzeptentwicklung in der Frühphase über die Bewertung und kommerzielle Einführung bis hin zum Ausbau des Kundenstamms.
- Entwicklung von Markteintritts- und Expansionsstrategien für Fertigungsprozesse der nächsten Generation und neue Anwendungsbereiche
- Erstellen Sie überzeugende Business Cases und differenzierte Wertversprechen, die auf die Ziele der Kunden in Bezug auf Technologie, Produktivität, Qualität und Nachhaltigkeit abgestimmt sind.
 - Leitung oder Koordination von technischen Workshops, Proof-of-Concept-Aktivitäten, gemeinsamen Bewertungen und Kommerzialisierungsplänen mit Kunden und Partnern.
- Zusammenarbeit mit internen Teams aus den Bereichen Technik, Engineering, Vertrieb und Management, um Marktchancen in umsetzbare Wachstumsinitiativen zu verwandeln.

Technologie-Scouting und Einbindung des Ökosystems

- Pflegen Sie den Austausch mit führenden F&E-Organisationen, Innovationsökosystemen, Halbleiterherstellern, Ausrüstungslieferanten und Materialanbietern, um zukünftige Technologieanforderungen zu identifizieren.
- Verfolgen Sie Entwicklungen in den Bereichen Waferreinigung, Nassprozesse, fortschrittliche Verpackungstechnologien, Hybridbonding, Oberflächenvorbereitung und anderen aufkommenden Halbleiteranwendungen.
- Setzen Sie technologische Entwicklungen und prozessbezogene Herausforderungen in kommerziell tragfähige Chancen für Kurita um.
 - Initiieren und unterstützen Sie gemeinsame Entwicklungsprogramme mit externen Partnern und internen Technologieteams.

Kunden- und Partnerentwicklung

- Aufbau und Stärkung vertrauensvoller Beziehungen zu technischen, operativen, beschaffungsbezogenen und leitenden Entscheidungsträgern entlang der gesamten Halbleiter-Wertschöpfungskette.
 - Nutzen und erweitern Sie die etablierte Position von Kurita auf dem europäischen Halbleitermarkt, um zusätzliche Chancen auf Anlagen- und Prozessebene zu schaffen.
- Entwicklung langfristiger Partnerschaftsstrategien und Pläne zur Kundenentwicklung mit ausgewählten Kunden und Partnern im Ökosystem.
 - Kurita als strategischen Technologiepartner positionieren und nicht nur als reinen Wasseraufbereitungs- oder Versorgungsdienstleister.

Strategische Planung

- Beitrag zur europäischen Wachstumsstrategie für den Halbleiterbereich, zur Geschäftsplanung und zur Festlegung der Prioritäten bei Technologieinvestitionen.
- Aufbau von Opportunity-Pipelines, Festlegung von Entwicklungsmeilensteinen sowie Bereitstellung klarer Fortschrittsberichte und Empfehlungen an die Geschäftsleitung.
- Liefern Sie Einblicke in Markt, Kunden, Technologie und Wettbewerb, um die Portfolioentwicklung und die Ressourcenzuweisung zu unterstützen.

Manager Geschäftsentwicklung (m/w/d)

Ihre Qualifikationen und Voraussetzungen:

- Bachelor- oder Master-Abschluss in Ingenieurwissenschaften Chemie, Materialwissenschaften, Physik oder einem verwandten Fachgebiet
 - mind. 7 Jahre einschlägige Berufserfahrung in der Halbleiterindustrie, einschl. Aufgaben in den Bereichen Kundenbetreuung, Marktentwicklung, Technologieentwicklung oder Geschäftsentwicklung
- Erfahrung in einem oder mehreren der folgenden Bereiche: Halbleiterfertigung; Prozess- oder Integrationstechnik; Nassbearbeitung oder Waferreinigung; fortschrittliche Verpackungstechniken; Halbleiterausüstung; Halbleitermaterialien oder –chemikalien; Wasseraufbereitung in Produktionsanlagen; oder technische Geschäftsentwicklung
- Fundiertes Verständnis von Halbleiterfertigungsprozessen, Technologietrends und dem Zusammenspiel zwischen Anlageninfrastruktur und Prozessanforderungen
 - Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten, Überzeugungskraft und Fähigkeiten im funktionsübergreifenden Stakeholder-Management
 - flüssiges Geschäftss Englisch und Bereitschaft zu Reisen innerhalb Europas
 - Führerschein Klasse B

Von Vorteil

- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Halbleiter-F&E-Organisationen, führenden Herstellern, Ausrüstungslieferanten oder Innovationsökosystemen in Europa.
- Kenntnisse in den Bereichen fortschrittliche Verpackungstechniken, Hybridbonding, Waferreinigung, Oberflächenvorbereitung oder fortschrittliche wasserbasierte Prozessanwendungen.
- Erfahrung in den Bereichen Technologiescouting, strategisches Marketing, gemeinsame Entwicklung, Proof-of-Concept-Programme oder die Kommerzialisierung neuer Technologien.
 - Bestehendes berufliches Netzwerk innerhalb des europäischen Halbleiter-Ökosystems.
 - Zusätzliche Kenntnisse in europäischen Sprachen

Was wir Ihnen bieten – mehr als nur einen Arbeitsplatz!

Bringen Sie Ihre Erfahrungen und Stärken in unser engagiertes Team ein und profitieren Sie von gezielter Mitarbeiterqualifizierung sowie attraktiven Zusatzleistungen:

Individuelle Benefits: monatlicher Sachbezug, Essenszuschuss, Deutschlandticket, Jobbike, Sonderurlaub und ein Zuschuss zu Kitakosten

Flexible Arbeitszeitmodelle: Gleit- und Teilzeitoptionen ermöglichen Ihnen eine optimale Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben

Moderne Arbeitsumgebung: Wir bieten Ihnen einen zeitgemäßen Arbeitsplatz, eine angenehme Atmosphäre und ein respektvolles Miteinander

Gemeinschaft wird bei uns gelebt: Firmenevents und gemeinsame Erlebnisse stärken das „Wir“ bei Kurita Industrial Solutions GmbH

Wir sind überzeugt: Gute Leistung entsteht dort, wo sich Menschen wohlfühlen.

Deshalb schaffen wir Raum für Entwicklung, Austausch und Wertschätzung.

Ihre schriftl. Bewerbung (per Mail) richten Sie bitte an:

Kurita Industrial Solutions GmbH - Frau Manuela Sturm

Meissner Straße 151a, 01445 Radebeul

KEE job@kurita-water.com
