Zum Klienten:
Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:
Basel (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Business Development Representative (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Erreichen und Übertreffen der monatlichen Verkaufsquoten und Sales Qualified Lead (SQL)-Ziele
- Übertreffen der täglichen und wöchentlichen KPI-Vorgaben für Prospecting-Aktivitäten
- Proaktiver Kundenkontakt mit sorgfältiger Dokumentation aller Interaktionen (Telefon und E-Mail)
- Zusammenarbeit mit dem APAC-Commercial-Team zur Unterstützung von Marketingkampagnen und -aktivitäten
- Sorgfältige Qualifizierung von Interessenten anhand festgelegter Kriterien in Übereinstimmung mit den Vorgaben der Sales-Organisation
- Aufbau und Pflege starker Beziehungen zu Interessenten und bestehenden Kunden
- Entwicklung und Pflege einer soliden Sales-Pipeline zur Unterstützung der Account Executives bei der Erreichung ihrer Quoten
- Vorantreiben des Abschlusses von Verkaufschancen innerhalb der zugewiesenen Accounts
- Sammeln und Weitergeben von Marktinformationen an das Management zur Verbesserung von Angeboten und Kommunikationsstrategien

Was Sie ausmacht:
- Bachelorabschluss in Wirtschaft oder einer naturwissenschaftlichen Fachrichtung
- Nachgewiesene Erfolge in der Leadgenerierung und/oder im Business Development
- 2-3 Jahre Erfahrung als Lead Generation Representative, idealerweise in der Pharmaindustrie
- 3-5 Jahre Erfahrung im Verkauf oder Business Development in der Life-Science-Branche, vorzugsweise im Bereich Arzneimittelentwicklung
- Hohe Sorgfalt im Detail mit nachgewiesener Fähigkeit, alle Interaktionsnotizen präzise in Salesforce zu erfassen
- Ausgezeichnete mündliche und schriftliche Englischkenntnisse
- Starke organisatorische Fähigkeiten mit der Fähigkeit, Aufgaben effektiv zu priorisieren und zu multitasken
- Nachgewiesene Fähigkeit, in einem energiegeladenen Teamumfeld erfolgreich zu sein
- Fähigkeit, den Mehrwert von Software und Dienstleistungen überzeugend zu kommunizieren, um Chancen zu identifizieren
- Fähigkeit, zur Pipeline-Prognose für Account Executives beizutragen und Verkaufschancen abzuschliessen
- Selbstmotivierte Persönlichkeit mit der Fähigkeit, sowohl eigenständig als auch im Team zu arbeiten

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits