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:
Kloten (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Product Manager Digital Solutions (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Verantwortung als Product Owner über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg – von der strategischen Planung bis zur Markteinführung und zum Produktauslauf
- Erarbeitung von Erkenntnissen und Empfehlungen für die kurz-, mittel- und langfristige Portfoliostrategie
- Enges Verständnis der Kundenbedürfnisse durch proaktive Marktforschung und Austausch mit globalen Experten sowie Mainstream-Kunden
- Überwachung, Analyse und Bewertung der Produktperformance sowie des Kundenfeedbacks zur Identifikation von Verbesserungspotenzial
- Analyse der globalen Marktintelligenz, Trends, Chancen und des Wettbewerbsumfelds
- Überprüfung und Anpassung der Preisgestaltung über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg basierend auf Wettbewerbsumfeld und Portfoliostrategie
- Verständnis globaler, regionaler und lokaler Marktdynamiken mit Einfluss auf den Verkauf
- Verfolgung der regionalen Performance in enger Zusammenarbeit mit dem Verkaufsteam sowie Unterstützung bei lokalen Aktionsplänen
- Definition der Zielkundschaft und Erarbeitung einer klaren Value Proposition inklusive Kernbotschaften für zugewiesene Produkte, Aktivitäten und Kampagnen
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing, Training & Education sowie Verkauf zur Bereitstellung notwendiger interner und externer Verkaufsunterlagen
- Sicherstellung, dass sämtliche Event-bezogenen Verkaufs- und Marketingmaterialien die vereinbarte Positionierung und Value Proposition widerspiegeln
- Review und Freigabe von Trainingsinhalten im Hinblick auf Produktzweck, Positionierung und Value Proposition
- Regelmässiger proaktiver Austausch mit Kunden, Regionalverantwortlichen und Verkaufsteams
- Unterstützung der Trainingsabteilung bei der Erstellung interner Schulungsunterlagen für neue Produkteinführungen nach dem Train-the-Trainer-Ansatz
- Ad-hoc-Unterstützung bei der inhaltlichen Vorbereitung wichtiger Events und Kongresse

Was Sie ausmacht:
- 3-5 Jahre Erfahrung im Produkt-/Projektmanagement oder im kommerziellen Bereich der Dental- oder Medizintechnikbranche
- Ausgeprägtes unternehmerisches und verkäuferisches Gespür mit analytischen Fähigkeiten und Marketingverständnis
- Gutes Verständnis von Marketingkanälen, Social Media, CRM-Systemen und Datenmodellierung

- Nachgewiesene Erfolge im Umgang mit Daten und Analytik zur Ableitung handlungsrelevanter Erkenntnisse für Produktentwicklung und Unternehmenswachstum
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit der Produktentwicklung zur Erstellung von Marketingplänen für neue Angebote

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits