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

Jobbeschreibung:
Business Development Engineer - Surgical and Medical Robotics (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Aufbau und Wachstum der Kunden-Pipeline für unser Produktportfolio im Bereich Humanoid- und Chirurgie-Robotik
- Identifikation, Ansprache und Gewinnung von OEMs in diesen stark wachsenden Märkten
- Platzierung qualifizierter Leads an der Spitze des Funnels mit klarem technischem und kommerziellem Kontext
- Zusammenarbeit mit bestehenden Vertriebskanälen und Partnern sowie Unterstützung ihres Erfolgs in diesen Segmenten
- Direkte Kundenansprache über Kaltakquise, LinkedIn und E-Mail
- Besuche vor Ort bei Kunden und Durchführung praktischer Produktdemonstrationen
- Organisation technischer Workshops und Webinare mit Kunden und Partnern
- Nutzung von Messen und Branchenevents, oft als Besucher statt als Aussteller
- Entwicklung kostengünstiger, wirkungsvoller Wege zur Lead-Generierung bei minimalem Marketingbudget
- Beratung und Schulung von Kunden zu den Einsatzmöglichkeiten unserer Sensoren und Software
- Verständnis der Kundenanwendungen und Übersetzung in passende Produkt- und Integrationslösungen
- Weitergabe von Markt- und Kundeneinblicken an Produkt- und F&E-Teams
- Nachverfolgung aller Aktivitäten und Opportunities im CRM (HubSpot)

Was Sie ausmacht:
- Ingenieurabschluss (Maschinenbau, Mechatronik, Elektrotechnik, Robotik, Physik oder ähnlich)
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung in Business Development, technischem Vertrieb oder Applikationstechnik für technische B2B-Produkte
- Sicher im direkten Kundenkontakt, einschliesslich Kaltakquise, sowie in Präsentationen vor Ingenieuren und Entscheidungsträgern
- Hands-on-Mentalität: Sie richten das Produkt selbst ein, demonstrieren und erklären es
- Pragmatisch und eigenmotiviert; Sie erzielen Ergebnisse auch ohne grosses Budget
- Reisebereitschaft
- Verhandlungssicheres Englisch; Deutschkenntnisse von Vorteil
- Netzwerk oder Erfahrung im Bereich Humanoid-Robotik, Photonik, Medizintechnik oder Chirurgie-Robotik von Vorteil
- Kenntnisse in Sensorik, Kraftregelung oder Robotik-Integration von Vorteil

- Erfahrung im Verkauf an OEMs mit langen Design-in-Zyklen von Vorteil
- Erfahrung mit HubSpot oder einem vergleichbaren CRM von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Verantwortung für zwei stark wachsende Segmente mit direktem Einfluss auf das Unternehmenswachstum
- Enge Zusammenarbeit mit dem CEO und einem kleinen, ambitionierten Team an der Spitze der physischen KI und Robotik
- Reisetätigkeit, Kundenkontakt und modernste Technologie jede Woche
- Attraktives Gehalt, leistungsbezogener Bonus und Mitarbeiterbeteiligung