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:
Technical Sales Director/Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Durchführung technischer Präsentationen und Live-Instrumentendemonstrationen vor und nach dem Verkauf bei Kunden und bei uns
- Konzeption und Durchführung von Demonstrationen, abgestimmt auf Kundenanwendungen, Workflows und Bewertungskriterien
- Unterstützung bei Instrumenteninstallationen in Zusammenarbeit mit dem Service-Team sowie Durchführung umfassender Produkt- und Anwendungstrainings
- Unterstützung von Kunden bei der Entwicklung und Optimierung von Workflows für Antikörper-Screening, Einzelzellanalyse, Enzym-Evolution und verwandte Anwendungen
- Bereitstellung von zeitnahem technischem Support und strukturierter Fehlerbehebung per E-Mail, Telefon, Remote-Sitzungen und Vor-Ort-Besuchen
- Eigenständige Untersuchung komplexer Anwendungsprobleme und Koordination mit internen Spezialisten zur Lösung
- Sammeln von Kundenfeedback und Weitergabe von Anwendungsbedürfnissen sowie Produktanforderungen an interne Teams
- Entwicklung und Überarbeitung technischer Unterlagen wie Benutzerhandbücher, Anwendungsberichte, White Papers und Präsentationen
- Zusammenarbeit mit Sales, Service und Marketing zur Sicherstellung einer konsistenten Kundenerfahrung
- Identifikation von Kundenbedürfnissen und Verknüpfung wissenschaftlicher Anforderungen mit passenden Lösungen aus unserem Unternehmen
- Qualifizierung von Verkaufschancen und Durchführung beratender Verkaufsgespräche, eigenständig oder gemeinsam mit dem Sales-Team
- Nachverfolgung von Demonstrationen, Klärung technischer und kommerzieller Fragen und Unterstützung beim Voranbringen von Verkaufschancen
- Mitwirkung an Angeboten, Offerten und Kundenentwicklung in Zusammenarbeit mit dem Sales-Team
- Identifikation von Möglichkeiten für zusätzliche Anwendungen, Produktadoption und Kontoerweiterung bei bestehenden Kunden
- Pflege genauer Aufzeichnungen zu Kundeninteraktionen, Demonstrationsergebnissen und nächsten Schritten
- Vertretung unseres Unternehmens auf Konferenzen, Ausstellungen und Marketing-Veranstaltungen zur Interessensgenerierung und Kundenbeziehungspflege

Was Sie ausmacht:

- M.Sc. oder Ph.D. in einer naturwissenschaftlichen Disziplin
- Nachgewiesene Erfahrung in Field Applications, technischem Vertrieb oder einer vergleichbaren kundenorientierten wissenschaftlichen Rolle
- Nachgewiesene Fähigkeit, Kundenbeziehungen eigenständig zu betreuen, technische Demonstrationen und Trainings zu leiten und komplexe Anwendungsprobleme zu lösen
- Umfangreiche praktische Erfahrung mit Antikörper-Screening-Techniken wie Durchflusszytometrie, Hochdurchsatz-Monoklonalantikörper-Screening und ELISA
- Fundierte Kenntnisse in Immunologie, zellbasierten Assays, Mikroskopieplattformen und modernen zell- und molekularbiologischen Techniken
- Erfahrung im Umgang mit fortschrittlichen Laborgeräten, der Optimierung experimenteller Workflows und der Interpretation von Ergebnissen
- Fähigkeit, komplexe wissenschaftliche Konzepte in klare Kundenvorteile zu übersetzen und beratende Verkaufsgespräche zu unterstützen
- Ausgezeichnete mündliche und schriftliche Kommunikations-, Dokumentations- und Präsentationsfähigkeiten
- Selbstmotiviert und proaktiv, mit starken organisatorischen und problemlösenden Fähigkeiten
- Souverän im Ausbalancieren von technischem Kundensupport und Vertriebsverantwortung
- Engagiert für exzellenten Kundenservice und den Aufbau langfristiger Beziehungen
- Fähigkeit, mehrere Kundenprioritäten zu managen und Zusagen nachzuverfolgen
- Fähigkeit zu selbstständigem Arbeiten sowie effektiver teamübergreifender Zusammenarbeit
- Lernbereitschaft und Blick für Verbesserungs- und Innovationsmöglichkeiten
- Wohnsitz in Europa, mit der Möglichkeit, remote zu arbeiten und Kunden- oder Firmenstandorte nach Bedarf zu besuchen
- Bereitschaft und Fähigkeit zu Reisen im Umfang von ca. 45-65 % der Arbeitszeit
- Fähigkeit, Laborgeräte mit einem Gewicht von über 23 kg sicher zu handhaben und zu bewegen, bei Bedarf mit geeigneter Unterstützung
- Fähigkeit, Labordemonstrationen und Trainings durchzuführen, die längeres Stehen, Gehen oder Sitzen erfordern können
- Fähigkeit zur Durchführung routinemässiger Labor- und Computertätigkeiten, einschliesslich Pipettieren, Tippen und Bedienen von Instrumenten

Was diese Stelle ausmacht:

- Bezahlte Freizeit (PTO)
- 401K-Vorsorgeplan
- Krankenversicherungsleistungen