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:
Senior Sales Specialist (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Vollständige Verantwortung für das Vertriebsgebiet, einschliesslich Bestandskundenbetreuung und Neukundengewinnung
- Aufbau und Pflege einer gesunden Pipeline bis zum erfolgreichen Abschluss
- Führen der technischen Kundengespräche und Abstimmung des Portfolios auf die Prozessanforderungen
- Enge Zusammenarbeit mit Account Management und technischem Support zur Entwicklung der Kundenstrategie
- Identifikation und Qualifizierung neuer Interessenten im Vertriebsgebiet
- Unterstützung bei der Markteinführung neuer Produkte und Förderung deren Akzeptanz
- Pflege fundierter Produkt- und Marktkenntnisse über das gesamte Portfolio
- Aufbau langfristiger Beziehungen zu wissenschaftlichen, produktionstechnischen und Einkaufs-Stakeholdern

Was Sie ausmacht:
- Abgeschlossenes Studium in Life Sciences oder Ingenieurwissenschaften
- Mehrjährige kommerzielle Erfahrung im Bioprocessing oder Biomanufacturing, idealerweise mit Bezug zu Single-Use-Produkten oder Verbrauchsmaterialien
- Solides technisches Verständnis von Bioproduktionsprozessen
- Sicheres Auftreten bei Präsentationen vor und Einflussnahme auf technische und leitende Stakeholder
- Bereitschaft zu regelmässigen Reisen innerhalb des Vertriebsgebiets
- Verhandlungssicheres Englisch; Deutsch und/oder Französisch von grossem Vorteil
- Wohnsitz in der Schweiz

Was diese Stelle ausmacht:
- Zahlreiche individuelle Benefits