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

Jobbeschreibung:
Fachperson für internationale Geschäftsentwicklung – Medizintechnik (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Erarbeitung und Umsetzung einer internationalen Geschäftsstrategie für Medizintechnik und ästhetische Medizinprodukte mit Schwerpunkt auf der Zusammenarbeit zwischen der Schweiz und dem chinesischsprachigen Markt
- Durchführung von Marktstudien zu regulatorischen Rahmenbedingungen, Wettbewerbslandschaft und kommerziellen Potenzialen im chinesischen Gesundheits- und Medizintechniksektor
- Identifizierung, Akquise und Betreuung von B2B-Partnern, Vertriebspartnern und institutionellen Kunden in der chinesischsprachigen Region; die Geschäftskommunikation mit diesen Stakeholdern erfolgt auf Mandarin
- Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen, Fachworkshops und Produktpräsentationen auf Mandarin und Englisch für internationale Geschäftspartner und Branchenexperten
- Erstellung von Businessplänen, Umsatzprognosen, Marktanalysen und Due-Diligence-Unterlagen für medizintechnische Projekte
- Fachliche Unterstützung bei der regulatorischen Vorprüfung für Import und Export von medizinischen Produkten unter Berücksichtigung von Schweizer Recht, MDR sowie chinesischen NMPA-Vorgaben
- Aufbau und Pflege von CRM-Strukturen, Lead-Management sowie langfristiger Kundenbindung im medizintechnischen Produktbereich

Was Sie ausmacht:
- Abgeschlossenes Hochschulstudium (Bachelor oder Master) in International Business, Betriebswirtschaft, Gesundheitsmanagement oder einem verwandten Studiengang
- Erste Erfahrung im internationalen B2B-Geschäftsentwicklungsbereich, z. B. durch Praktika, Projekt- oder Studienarbeiten – idealerweise mit Bezug zu schweizerisch-chinesischen Geschäftskooperationen oder dem Gesundheits-/Medizintechniksektor
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Fliessende Mandarin-Kenntnisse in Wort und Schrift zwingend erforderlich, da zentrale Geschäftspartner und Kunden aus dem chinesischsprachigen Raum stammen und die tägliche Geschäftsabwicklung auf Mandarin erfolgt
- Fähigkeit zur eigenständigen Erstellung von Marktanalysen, Geschäftsberichten und Verhandlungsunterlagen
- Bereitschaft, sich in regulatorische und Compliance-Anforderungen im Medizintechniksektor einzuarbeiten
- Strategisches Denken, Verhandlungskompetenz, analytische Arbeitsweise sowie eigenverantwortliches Projektmanagement
- Von Vorteil: Kenntnisse der NMPA-, MDR- und Schweizer Gesundheitsregularien

- Von Vorteil: Erfahrung im Aufbau von Distributionsnetzwerken für medizinische Produkte in Asien
- Von Vorteil: Praktische Erfahrung im Gesundheits- oder Ästhetikmedizin-Sektor
- Von Vorteil: Gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Was diese Stelle ausmacht:

- Eine strategische Schlüsselposition in einer etablierten Zürcher Klinik mit Expansionsprojekt im Medizintechnik-Sektor
- Marktkonforme, attraktive Vergütung
- Gestaltungsspielraum für den Aufbau eines neuen Geschäftsbereichs
- Ein interdisziplinäres, internationales Fachteam
- Möglichkeiten zur beruflichen Weiterentwicklung und fachlichen Spezialisierung