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

Jobbeschreibung:
Business Development Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Gewinnung neuer Kunden sowie Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Analyse des nordamerikanischen Life-Sciences- und Pharmamarktes zur Identifikation von Wachstumschancen
- Aufbau und Pflege eines starken Branchennetzwerks, insbesondere entlang der Oligonukleotid-Wertschöpfungskette
- Steuerung und Koordination des gesamten Verkaufszyklus in Zusammenarbeit mit internen Teams wie Produktion, Supply Chain, Qualität, Recht und Kundenservice
- Entwicklung strategischer Kundenpläne und Wachstumsstrategien
- Unterstützung bei der jährlichen Budgetierung und Verkaufsplanung
- Erstellung präziser Absatzprognosen und Erreichung der definierten Umsatzziele
- Führung kommerzieller Verhandlungen einschliesslich strategischer Partnerschaften und langfristiger Lieferverträge sowie Vertretung des Unternehmens bei Kundenterminen, Konferenzen und Branchenveranstaltungen

Was Sie ausmacht:
- Bachelorabschluss in Chemie, Life Sciences, Betriebswirtschaft oder einem verwandten Fachgebiet; ein höherer Abschluss von Vorteil
- 5-10+ Jahre fortschreitende Erfahrung in Business Development oder Vertrieb in der Spezialchemie-, Pharmawirkstoff- oder Life-Sciences-Branche
- Etabliertes berufliches Netzwerk in der Pharma-, CDMO- und Spezialchemiebranche
- Nachgewiesener Erfolg beim Aufbau und der Pflege von Kundenbeziehungen in der Pharma- oder Biotechnologiebranche
- Fundiertes Verständnis regulierter Märkte, Branchenanforderungen und wertorientierter Verkaufsstrategien
- Erfahrung in der Verhandlung strategischer Partnerschaften, komplexer kommerzieller Vereinbarungen und langfristiger Lieferverträge
- Nachweisbare Erfolgsbilanz bei Umsatzwachstum, Ausbau strategischer Kunden und Erreichung kommerzieller Ziele
- Ausgeprägte Kommunikations-, Verhandlungs-, Führungs- und Stakeholder-Management-Fähigkeiten mit der Fähigkeit, funktionsübergreifende und globale Teams zu beeinflussen und mit ihnen zusammenzuarbeiten
- Reisebereitschaft für Kundentermine, Business-Development-Aktivitäten, Konferenzen und Branchenveranstaltungen

Was diese Stelle ausmacht:

- Vielseitige und spannende Rolle mit der Möglichkeit, einen spürbaren Einfluss auf das Unternehmenswachstum zu nehmen
- Attraktives Vergütungspaket entsprechend Erfahrung und Qualifikation
- Umfassende bezahlte Freizeit, einschliesslich Ferien und Feiertagen
- Zugang zu Altersvorsorge- und Pensionsleistungen, einschliesslich eines 401(k)-Matching-Programms
- Umfassende Gesundheitsleistungen inklusive Kranken-, Zahn-, Sehkraft- und Lebensversicherung
- Absicherung bei Erwerbsunfähigkeit und Unfällen durch Kurz- und Langzeit-Invaliditätsversicherung sowie Unfalltod- und Invaliditätsversicherung