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 Manager - Switzerland (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Gestaltung und Umsetzung von Business-Development-Strategien für den Schweizer Markt, abgestimmt auf die übergeordneten Wachstumsziele der Organisation
- Identifikation, Verfolgung und Gewinnung neuer Geschäftsmöglichkeiten im Life-Sciences-Markt
- Führende Rolle beim Markteintritt bei uns in der Schweiz unter Nutzung des eigenen Netzwerks an Life-Sciences-Kontakten, um Türen zu öffnen, Markenbekanntheit aufzubauen und uns als vertrauenswürdigen lokalen Partner zu positionieren
- Mitaufbau der lokalen Organisation in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung bei Markteintrittsplanung, Rekrutierung und Infrastrukturaufbau
- Erste Ansprechperson für bestehende und potenzielle Kunden, mit dem Ziel starker, langfristiger Beziehungen
- Durchführung von Marktanalysen zur Identifikation von Branchentrends, Wettbewerbsdynamiken und neuen Wachstumschancen
- Förderung des Kundenengagements durch beratenden Verkauf und massgeschneiderte Lösungsangebote
- Entwicklung und Umsetzung von Verkaufsstrategien zur Erreichung von Umsatz- und Leistungszielen, laufende Anpassung anhand datenbasierter Erkenntnisse
- Überwachung der Kundenzufriedenheit sowie proaktives Eingehen auf Anliegen zur Sicherung langfristiger Partnerschaften
- Erstellung von Prognosen und Unterstützung der Finanzplanung im Zusammenhang mit Business-Development-Aktivitäten sowie regelmässiges Pipeline-Reporting an die Geschäftsleitung
- Vertretung des Unternehmens an Branchenveranstaltungen, Konferenzen und Messen zur Steigerung der Marktpräsenz und Sichtbarkeit
- Funktionsübergreifende Zusammenarbeit zur Sicherstellung einer reibungslosen Leistungserbringung und positiven Kundenerfahrung
- Übernahme weiterer zugewiesener Aufgaben

Was Sie ausmacht:
- Bachelorabschluss in Betriebswirtschaft, Ingenieurwesen oder einer verwandten Fachrichtung
- 2-7 Jahre Erfahrung in Business Development, Verkauf oder Account Management im Bereich professioneller Dienstleistungen, Beratung oder technischer Lösungen für die Life-Sciences-Branche
- Nachgewiesene Erfahrung in der eigenständigen Verantwortung und dem Abschluss vollständiger Verkaufszyklen sowie erfolgreiche Identifikation und Pflege von Wachstumschancen und potenziellen Leads

- Nachweislicher Erfolg bei der Erreichung oder Übertreffung individueller Umsatz- oder Bookingsziele
- Etabliertes Netzwerk an Life-Sciences-Kontakten in der Schweiz und/oder der weiteren DACH-Region; Erfahrung im Aufbau eines neuen Marktes oder Geschäftsbereichs von Grund auf ist von Vorteil
- Fundierte Kenntnisse regulierter Umgebungen sowie regulatorischer Anforderungen und Compliance-Vorgaben in den Life Sciences
- Ausgeprägte CRM-Disziplin mit Erfahrung in der Verwaltung von Pipelines, Prognosen und Verkaufsaktivitäten
- Proaktive, zupackende Einstellung sowie Leidenschaft für exzellenten Kundenservice
- Ausgezeichnete Kommunikations-, Verhandlungs- und zwischenmenschliche Fähigkeiten
- Ziel- und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Fähigkeit, sowohl selbstständig als auch im Team in einem dynamischen, schnelllebigen Umfeld zu arbeiten
- Unternehmerisches Denken, Anpassungsfähigkeit, Motivation und Lernbereitschaft
- Reisebereitschaft
- Arbeitsbewilligung für die Schweiz erforderlich

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits