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:
Sales Manager - Plant Engineering for Pharma / Biopharma Industry (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Evaluation und Weiterentwicklung strategischer Kunden (Key Accounts)
- Weiterentwicklung einer Sales Pipeline auf Basis systematischer Markt-, Wettbewerbs- und Kundenanalysen
- Sicherstellung von Auftragseingang und Umsatzgenerierung
- Ausbau und Pflege bestehender Beziehungen zu Kunden und Planern im EU-Vertriebsgebiet sowie global
- Umsetzung und Weiterentwicklung strukturierter Vertriebs- und Marketingstrategien
- Vorbereitung und Durchführung von Vertragsverhandlungen sowie Erstellung von Angeboten und Vereinbarungen
- Regelmässiges Reporting und Umsatzprognosen, laufende Pflege der Kunden- und Projektdaten im CRM-System

Was Sie ausmacht:
- Abgeschlossenes Studium (FH oder Universität) in Betriebswirtschaft, Ingenieurwesen, Verfahrenstechnik oder Pharmatechnik von Vorteil
- Relevante Erfahrung im Vertrieb von Anlagenbau- und Rohrleitungsbauprojekten, idealerweise in der Pharma- und Biopharma-Industrie
- Branchenkenntnisse und/oder bestehendes Netzwerk zu wichtigen Entscheidungsträgern in den genannten Branchen
- Ausgeprägte Präsentations-, Verhandlungs- und Abschlussstärke
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift auf muttersprachlichem Niveau
- Hohe soziale Kompetenz sowie die Fähigkeit, sich selbst und andere zu motivieren
- Kenntnisse im Vertragsrecht
- Sicherer Umgang mit MS Office
- Zeitliche Flexibilität und hohe Reisebereitschaft

Was diese Stelle ausmacht:
- Zahlreiche individuelle Benefits