

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:

Baar (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Business Development Manager Neuromodulation - Schweiz (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Entwicklung und Umsetzung von Markt- und Vertriebsstrategien zur erfolgreichen Positionierung von DBS-, DRG- und RF-Therapien in der Schweiz
- Identifikation, Entwicklung und Ausbau strategischer Kundenaccounts zur Steigerung der Marktdurchdringung in DBS
- Segmentierung des Marktes sowie Priorisierung geeigneter Zielkunden in DBS & DRG in enger Zusammenarbeit mit Territory Managern, Clinical Specialists und Marketing
- Aufbau, Pflege und Weiterentwicklung eines nationalen Key Opinion Leader (KOL)-Netzwerks im Bereich DBS & DRG
- Verantwortung für die Therapiestrategie im Bereich DRG sowie Initiierung und Leitung relevanter klinischer Kundenveranstaltungen, Workshops und Round Tables
- Erstellung und Umsetzung individueller Account-Pläne zur Erreichung der Umsatz- und Wachstumsziele
- Funktion als nationale Trainerperson und fachliche Ansprechperson für DRG- und RF-Therapien in der Schweiz
- Unterstützung europäischer Ausbildungs- und Schulungsaktivitäten im Bereich Neuromodulation
- Schulung und fachliche Begleitung von Vertriebsmitarbeitenden sowie Unterstützung von Ärztinnen, Ärzten und Pflegepersonal bei Implantationen und Follow-up-Terminen
- Analyse von Markt-, Wettbewerbs- und Kundenentwicklungen zur Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten und Wachstumsfelder
- Durchführung von Produktpräsentationen sowie Repräsentation des Unternehmens auf Kongressen, Fachveranstaltungen und Messen
- Sicherstellung aktueller Fachkenntnisse zu Therapien, Produkten, klinischen Anwendungen, regulatorischen Anforderungen und Qualitätsstandards
- Aktive Unterstützung von Marketingaktivitäten sowie regelmässiges Reporting relevanter Markt- und Vertriebsinformationen an das Management
- Förderung einer engen und erfolgreichen Zusammenarbeit innerhalb des Vertriebs- und funktionsübergreifenden Teams

Was Sie ausmacht:

- Abgeschlossenes Studium im medizinischen, naturwissenschaftlichen, technischen oder betriebswirtschaftlichen Bereich oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mindestens 5 Jahre erfolgreiche Vertriebserfahrung im Gesundheitswesen, idealerweise im Bereich Neuromodulation oder mit komplexen Medizinprodukten

- Fundierte Erfahrung in der Geschäftsentwicklung sowie im Aufbau langfristiger Kunden- und Netzwerkbeziehungen
- Ausgeprägtes Verständnis für Markt- und Wettbewerbsdynamiken im Medizintechnik- oder Neuromodulationsumfeld
- Erfahrung im Umgang mit Key Opinion Leadern und klinischen Stakeholdern
- Starke kommerzielle Orientierung sowie ausgeprägte Fähigkeiten im Beziehungsmanagement
- Überzeugende Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten sowohl in grossen Gruppen als auch im persönlichen Austausch
- Hervorragende schriftliche und mündliche Kommunikationsfähigkeiten
- Selbstständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise mit hoher Eigeninitiative
- Teamorientierte Persönlichkeit mit professionellem und kundenorientiertem Auftreten
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse; Französischkenntnisse von Vorteil
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz

Was diese Stelle ausmacht:

- Entwicklungsmöglichkeiten in einem internationalen Unternehmen
- Herausfordernde Position in einer schnell wachsenden, krisenunabhängigen Branche
- Teil eines dynamischen, hochqualifizierten und motivierten Teams
- Flache Hierarchien, offene, wertschätzende Mentalität und effiziente, konstruktive Kommunikationswege
- Multinationales Umfeld mit gezielter Förderung der internen Talententwicklung
- Als Top-Arbeitgeber ausgezeichnetes Unternehmen, unter anderem für Vielfalt und Chancengleichheit