

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:

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

Jobbeschreibung:

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER LIFE SCIENCE & MEDTECH (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Entwicklung und Umsetzung der Markt- und Wachstumsstrategie für den Life-Science- und MedTech-Markt Schweiz und ausgewählten internationalen Märkten
- Aufbau und Pflege eines strategischen Kundenportfolios mit Fokus auf OEMs und Entwicklungsabteilungen
- Identifikation neuer Anwendungen, Kunden und Technologiefelder in MedTech, Diagnostik und Analytik
- Aktive Akquisition von Projekten und Begleitung von Kundenentwicklungen von der Konzeptphase bis zur Serienreife
- Analyse von Kundenapplikationen und Entwicklung geeigneter Fluidik-Lösungen für Gase und Flüssigkeiten in enger Zusammenarbeit mit dem Applikation Engineering
- Erkennen von Potenzialen für Systemlösungen und kundenspezifische Baugruppen
- Beobachtung technologischer Trends sowie Bewertung neuer Technologien und Geschäftsmöglichkeiten
- Enge Zusammenarbeit mit internationalen Lieferanten und Technologiepartnern

Was Sie ausmacht:

- Abgeschlossenes technisches oder naturwissenschaftliches Studium oder vergleichbare Qualifikation (z. B. Medizintechnik, Bioengineering, Maschinenbau, Mechatronik o. ä.)
- Mehrjährige Erfahrung in der Entwicklung, Projektleitung oder im technischen Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten
- Erfahrung im MedTech-, Life-Science- oder verwandten High-Tech-Umfeld
- Fundierte Vertriebserfahrung im B2B-Umfeld mit komplexen Produkten, langen Verkaufszyklen und mehreren Stakeholdern
- Ausgeprägtes Akquisitions-, Verhandlungs- und Kommunikationsgeschick sowie professionelles Auftreten
- Unternehmerisches Denken und Freude am Aufbau eines jungen, wachsenden Geschäftsfelds
- Hohes Verständnis für Kundenapplikationen und Fähigkeit, massgeschneiderte Lösungen zu identifizieren und zu entwickeln
- Ausgeprägte Sozialkompetenz sowie die Fähigkeit, Netzwerke aufzubauen und Vertrauen zu schaffen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, Französischkenntnisse von Vorteil
- Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz (40%)

Was diese Stelle ausmacht:

- Spannendes Arbeitsumfeld in einem innovativen und wachsenden internationalen Familienunternehmen
- Persönliche Entwicklungsmöglichkeiten, Förderung und Unterstützung von unternehmensrelevanten Weiterbildungen
- Flache Hierarchien und ein modernes Arbeitsumfeld
- Flexible Arbeitszeiten
- Möglichkeit für zwei Tage Homeoffice in der Woche
- Gute Sozialleistungen und fortschrittliche Anstellungsbedingungen
- Firmenevents, Skiwochenenden
- Freier Eintritt in das Kunsthaus Zürich
- Kostenlose Parkplätze
- Kostenloses Wasser und Kaffee am Arbeitsplatz