

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:

Sales Manager - Anlagenbau in der Pharma-/ Biopharma-Industrie (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Evaluierung und Aufbau von Strategic Accounts
- Weiterentwicklung einer Vertriebspipeline auf Basis systematischer Analysen von Markt, Wettbewerb und Kunden
- Sicherstellung von Auftragseingang und Umsatz
- Ausbau und Pflege bestehender Beziehungen zu Kunden und Planern
- Umsetzung und Weiterentwicklung strukturierter Sales- und Marketing-Strategien
- Vorbereitung sowie Durchführung von Auftragsverhandlungen, Erstellung von Angeboten und Verträgen
- Regelmässiges Reporting und Umsatz-Forecast sowie permanente Pflege der Kunden- und Projektdaten im CRM-System

Was Sie ausmacht:

- Abgeschlossene höhere wirtschaftliche oder technische Ausbildung (z. B. FH oder TU) in Wirtschafts- / Ingenieurwesen, Verfahrens- oder Pharmatechnik
- Branchenkenntnisse bzw. bestehendes Netzwerk zu Entscheidungsträgern
- Einschlägige Praxis im Vertrieb von Anlagen-/ Rohrleitungsbau-Projekten, vorzugsweise im Bereich Pharma / Biopharma
- Präsentationsfähigkeiten, Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke
- Deutschkenntnisse auf Muttersprachniveau und verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohe soziale Kompetenz und Fähigkeit zur Eigen- und Fremdmotivation
- Grundlagenkenntnisse im Vertragsrecht
- Versierte MS-Office-Kenntnisse
- Zeitliche Flexibilität und hohe Reisebereitschaft

Was diese Stelle ausmacht:

- Offenes Miteinander mit gegenseitiger Unterstützung
- Gemeinsames Feiern von Erfolgen
- Spannende internationale Projekte
- Förderung fachlicher und persönlicher Weiterentwicklung