

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:

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

Jobbeschreibung:

Business Development & Project Manager Biologics Switzerland (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Vorantreiben der Neukundengewinnung und des Umsatzwachstums in der Schweiz im Bereich Biopharma und Biotechnologie
- Identifizieren, entwickeln und abschliessen von Opportunities im Bereich Biologics und Large-Molecule-Testing
- Auf- und Ausbau strategischer Beziehungen zu Pharma-, Biotech- und CDMO-Kunden
- Führen von Kundenopportunities vom Erstkontakt über Angebotserstellung, Verhandlung und Projektimplementierung bis zur Nachbetreuung
- Koordination interner Stakeholder, Labore und Projektmanagement-Teams zur Sicherstellung einer erfolgreichen Projektabwicklung
- Weiterentwicklung bestehender Kundenkonten durch Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Fungieren als Anwalt des Kunden innerhalb unseres Unternehmens und Sicherstellen einer exzellenten Kundenerfahrung
- Beobachten von Marktentwicklungen, Wettbewerb und Branchentrends im Schweizer Life-Sciences-Ökosystem
- Vertreten unseres Unternehmens an Konferenzen, Branchenevents und Networking-Anlässen
- Pflege präziser Sales-Forecasts, CRM-Daten und Business-Development-Pläne

Was Sie ausmacht:

- Abschluss in Biotechnologie, Life Sciences, Biochemie, Pharmazeutischen Wissenschaften oder einem verwandten Fachgebiet
- Mehrjährige Erfahrung im Projektmanagement, Business Development, Vertrieb, Account Management oder in der Pharma-, Biotech-, CRO-, CDMO- oder Laborservicebranche
- Solides Verständnis von Biologics, Large Molecules, monoklonalen Antikörpern, Proteinen, Zell- und Gentherapien oder verwandten BioPharma-Dienstleistungen
- Nachgewiesene Erfolgsbilanz in der Neukundengewinnung und im Geschäftswachstum
- Ausgeprägte Fähigkeiten im Projektmanagement und in der Stakeholder-Koordination
- Bestehendes Netzwerk in der Schweizer Pharma- und Biotechindustrie von Vorteil
- Starke Kommunikations-, Verhandlungs- und Beziehungskompetenz
- Unternehmerisches Denken mit der Fähigkeit, ein nachhaltiges Geschäftsgebiet auf- und auszubauen
- Flüssendes Deutsch und Englisch; Französischkenntnisse von Vorteil
- Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz (20-40 %)

Was diese Stelle ausmacht:

- Verantwortungsvolle Rolle in einem dynamischen, schnell wachsenden Unternehmen
- Autonomie und Raum zur Umsetzung der eigenen unternehmerischen Vision
- Schlanke Entscheidungswege und eine unterstützende, leistungsorientierte Teamkultur
- Attraktive Vergütung mit leistungsbezogenen Boni
- Flexible Arbeitsmodelle und moderne Arbeitsmittel
- Zukunftsorientierte Unternehmenskultur mit starkem Fokus auf Nachhaltigkeit und Inklusion