

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:

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

Jobbeschreibung:

Business Development Executive (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Verantwortung für Verkaufs- und Marketingaktivitäten in der zugewiesenen Region
- Aufbau und Pflege enger Kundenbeziehungen durch regelmässigen Austausch sowie proaktives Eingehen auf Kundenbedürfnisse
- Häufige Reisetätigkeit zu Kunden und Branchenveranstaltungen, um nah am Markt zu bleiben
- Recherche und aktive Ansprache potenzieller Kunden in neuen Märkten
- Identifikation, Verfolgung und Abschluss neuer Geschäftsmöglichkeiten zur Förderung des Wachstums
- Austausch mit medizinischem Fachpersonal zur Förderung und zum Verkauf der Produkte
- Planung, Teilnahme und klinische Unterstützung bei Operationen mit unseren Produkten
- Umsetzung von Strategien zur Einführung neuer Produktlinien bei bestehenden Kunden
- Erkennen von Marktlücken und ungenutzten Potenzialen zur Weiterentwicklung der Produkt- und Geschäftsstrategie
- Beobachtung von Konkurrenzprodukten, -strategien und -leistungen zur Marktpositionierung
- Erreichen monatlicher und jährlicher Zielvorgaben für das zugewiesene Gebiet sowie Reporting der Ergebnisse
- Zusammenarbeit mit den Bereichen Regulatory, Qualität, Verkaufsadministration und Marketing

Was Sie ausmacht:

- Bachelorabschluss in Life Sciences, Biomedizinischer Technik, Betriebswirtschaft oder einem verwandten Bereich (oder gleichwertige Erfahrung)
- Hintergrund in Pflege, Medizintechnik oder Gesundheitswesen von Vorteil
- 1–3 Jahre Erfahrung im Verkauf, idealerweise in der Medizintechnik, Pharma- oder Gesundheitsbranche
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Distributoren und/oder in internationalen Märkten von Vorteil
- Kenntnisse im Bereich Urologie- oder Gastroenterologieprodukte sind ein klares Plus
- Ausgezeichnete Kommunikations- und Beziehungsfähigkeiten im Umgang mit medizinischem Fachpersonal und Distributoren
- Selbstständige, eigenmotivierte Arbeitsweise im remoten Umfeld
- Ergebnisorientierung mit nachweislicher Erreichung von Verkaufszielen
- Sicheres Auftreten in klinischen Umgebungen, einschliesslich Operationssälen
- Gute organisatorische Fähigkeiten zur Steuerung von Gebiet, Pipeline und Reporting
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift

- Weitere Sprachkenntnisse wie Spanisch, Französisch oder Deutsch von Vorteil
- Reisebereitschaft von bis zu 50 %
- Gültiger Führerschein und/oder Reisepass für internationale Reisen
- Sicherer Umgang mit MS Office und CRM-Systemen
- Kenntnisse der Medizinproduktezulassung (z. B. MDR, ISO 13485)
- Erfahrung in Produkteinführungen oder Markteintrittsprojekten von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits