

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:

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

Jobbeschreibung:

Cofounder Business Development (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Identifikation und Recherche relevanter Gesundheitsmärkte
- Kartierung potenzieller Kunden und Partner
- Unterstützung bei der Kontaktaufnahme mit Kliniken, Spitälern und Distributoren
- Mitwirkung bei der Entwicklung und Verfeinerung des Wertversprechens
- Erstellung von Vertriebs- und Marketingunterlagen
- Mitgestaltung der Go-to-Market-Strategie
- Einholen von Feedback bei potenziellen Kunden und Analyse von Marktdaten
- Zusammenarbeit mit den Gründern bei Pitch Decks und Investorengesprächen

Was Sie ausmacht:

- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse
- Mindestens 2 Jahre Erfahrung im Vertrieb von Medizinprodukten wie Verbrauchsmaterialien oder Kapitalgütern
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten zur Bewertung von Märkten, Wettbewerbern und Kundenbedürfnissen
- Effektive Kommunikationsfähigkeiten sowie die Fähigkeit, Ideen intern und extern klar zu präsentieren
- Vertriebsfähigkeiten für Prospecting, Lead-Generierung und Beziehungsaufbau im Gesundheitswesen
- Marketingfähigkeiten zur Unterstützung bei Messaging, digitalen Materialien und Go-to-Market-Initiativen
- Interesse an Gesundheitswesen, Nachhaltigkeit und Frühphasen-Startups sowie proaktive, selbstständige Arbeitsweise
- Fähigkeit, selbstständig als Macher zu arbeiten und über Zeitzone und Disziplinen hinweg zusammenzuarbeiten
- Vertrautheit mit gängigen Produktivitätstools (z. B. Tabellenkalkulation, Präsentationssoftware) sowie Bereitschaft, neue Plattformen zu erlernen

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits