

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 | Sales-Engineer (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Identifizieren neuer Markt- und Geschäftspotenziale und aktives Gewinnen neuer Kunden, auch durch gezielte Akquise
- Entwickeln von Vertriebsstrategien und deren erfolgreiche Umsetzung
- Beraten der Stammkunden gemeinsam mit den Fachexperten
- Erste Ansprechperson für Sales und Business Development
- Analysieren von Kundenanfragen und Anforderungen sowie Erstellen von Angeboten gemeinsam mit den Fachexperten und Unterstützung der Verhandlungsphase
- Mitarbeit im Core-Team und enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung an der Unternehmensstrategie
- Organisation von Messeauftritten, Workshops, Seminaren, Webinaren und Schulungen gemeinsam mit dem Backoffice
- Unterstützung des Projektleiters im Projekt-Controlling und Verwaltung des Claim-Managements
- Entwicklung kundenorientierter Lösungen gemeinsam mit den Teams

Was Sie ausmacht:

- Mindestens 3 Jahre Erfahrung im Life-Science-Bereich (Pharma-, Chemie- oder Healthcare-Branche)
- Mindestens 3 Jahre Vertriebserfahrung im Dienstleistungsumfeld
- Abgeschlossenes Studium in Automation, Maschinenbau, Verfahrenstechnik, Pharmatechnik, Biotechnologie oder vergleichbare Ausbildung
- Erfahrung in der Neukundengewinnung, u.a. durch Kaltakquise
- Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Flair im Umgang mit digitalen Tools und digitalen Prozessen
- Unternehmerisches Denken
- Erfahrung im Aufbau eines Kundennetzwerks
- Erfahrung mit sozialen Medien
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Was diese Stelle ausmacht:

- Hoher Gestaltungsspielraum und direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung
- Verantwortung für den Aufbau und die Weiterentwicklung des Geschäftsbereichs
- Fundiertes Onboarding über das gesamte Portfolio
- Langfristige Perspektive in einem etablierten Familienunternehmen

- Abwechslungsreiche Tätigkeit mit kurzen Entscheidungswegen und den notwendigen Kompetenzen
- Firmenkultur, in der neben den Kunden auch immer die Mitarbeitenden im Zentrum stehen
- Kollegiales Team mit hoher Fachkompetenz
- Unternehmen, in dem Wertschätzung und Respekt zählt
- 5 Wochen Ferien (ab 50 Jahren 6 Wochen)