

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:

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

Jobbeschreibung:

Business Development Director, Integrated Solutions (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Entwicklung und Umsetzung regionaler Go-to-Market-Pläne für Integrated Solutions in Zusammenarbeit mit Sales und Marketing
- Erarbeitung und Weiterentwicklung regionaler Partnerschaftsstrategien mit Kunden, Engineering-Firmen, Systemintegratoren und weiteren strategischen Partnern
- Identifikation, Qualifizierung, Entwicklung und Abschluss komplexer, lösungsorientierter Geschäftsmöglichkeiten mit langfristigem, wiederkehrendem Umsatzpotenzial
- Aufbau vertrauensvoller Beziehungen zu Führungskräften, technischen Entscheidungsträgern und weiteren Schlüsselpersonen auf Kundenseite
- Positionierung integrierter Bioprocessing-Lösungen entlang der Workflow-, Produktivitäts-, Qualitäts- und Lebenszyklusanforderungen der Kunden
- Leitung des regionalen Kundenengagements und Koordination mit dem Integrated Solutions Proposal Management zur Erstellung überzeugender technischer und kommerzieller Angebote
- Zusammenarbeit mit Projektmanagement, Service und Field Applications nach Vertragsabschluss zur erfolgreichen Umsetzung, Übergabe und Kundenadoption
- Funktion als zentrale Schnittstelle zwischen Kunden im Bereich Integrated Solutions und internen funktionsübergreifenden Teams, Übersetzung von Markttrends, neuen Technologien und Kundenbedürfnissen in konkrete Lösungsanforderungen
- Einbringen fundierter Bioprocessing-Expertise zur Beratung von Kunden und Entwicklung wirkungsvoller End-to-End-Lösungen
- Pflege präziser Opportunity-, Funnel-, Forecast- und Aktivitätsdaten in SFDC sowie Kommunikation von Status, Risiken und nächsten Schritten an die Sales-Leitung und weitere Stakeholder
- Erreichen oder Übertreffen der zugewiesenen jährlichen Verkaufsziele und Geschäftsvorgaben
- Koordination der Lösung von Kundenanliegen zur Sicherstellung von Zufriedenheit, Kundenbindung und langfristigem Wert
- Aufbau und Ausbau eines Netzwerks auf Führungsebene in der Branche zur Identifikation von Chancen, Stärkung der Marktpresenz und Entwicklung strategischer Partnerschaften

Was Sie ausmacht:

- Abgeschlossenes Studium in Engineering, Life Sciences, Biotechnologie, Bioverfahrenstechnik oder einer verwandten technischen Disziplin; ein weiterführender Abschluss ist von Vorteil
- Mindestens 10 Jahre zunehmend verantwortungsvolle Erfahrung im kommerziellen Bereich oder in der Geschäftsentwicklung in der Biopharma-, Biotechnologie- oder Life-Sciences-Branche
- Nachgewiesener Erfolg in der Leitung komplexer, mehrprodukt-, unternehmensweiter Lösungsverkäufe von der Opportunity-Entwicklung bis zum Vertragsabschluss

- Fundiertes Verständnis von Bioprocessing-Abläufen, einschliesslich Prozessentwicklung, Fertigung, Scale-up, Automatisierung, Inbetriebnahme, Qualifizierung, Validierung und GMP-Umgebungen
- Ausgeprägte Kommunikations-, Verhandlungs-, Präsentations- und Beziehungsmanagementfähigkeiten auf Führungsebene
- Nachgewiesene Fähigkeit, funktionsübergreifende Teams und Führungskräfte ohne direkte Weisungsbefugnis zu beeinflussen und auszurichten
- Ausgeprägtes Geschäftsverständnis, einschliesslich Finanzanalyse, Forecasting, Dealstrategie und strategischer Planung
- Fähigkeit, technische Möglichkeiten und Kundenanforderungen in klare Geschäfts- und Wertangebote zu übersetzen
- Wohnsitz in der Nähe eines bedeutenden Biopharma-Hubs oder eines wichtigen Entscheidungszentrums innerhalb der zugewiesenen Region
- Bereitschaft und Fähigkeit zu nationalen und internationalen Reisen von bis zu 50 %
- Sicherer Umgang mit C-Level-Führungskräften sowie leitenden Geschäfts- und Technikverantwortlichen
- Ergebnisorientierte, kooperative, verantwortungsbewusste und sehr organisierte Arbeitsweise
- Selbstmotiviert und fähig, in einem stark vernetzten, globalen Umfeld effektiv zu arbeiten
- Gültiger Pass und Führerausweis erforderlich

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits