



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:

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

Jobbeschreibung:

Business Development Representative (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Eigenverantwortliche Steuerung der Outbound-Prospecting-Aktivitäten und Identifikation potenzieller Kunden bei Biotech- und Pharmaunternehmen in Europa
- Aufbau und Umsetzung zielgerichteter, mehrkanaliger Outbound-Kampagnen über E-Mail, LinkedIn, Kaltakquise und weitere kreative Ansätze
- Recherche von Zielkunden, Kartierung wichtiger Stakeholder sowie Identifikation relevanter Entscheidungsträger und Influencer in komplexen Organisationen
- Generierung und Qualifizierung hochwertiger Verkaufschancen zur Sicherstellung einer konstanten Pipeline für unsere Account Executives
- Entwicklung personalisierter Outreach-Strategien, die unseren Mehrwert mit den geschäftlichen Herausforderungen der Interessenten verknüpfen
- Verantwortung für individuelle Aktivitäts-, Meeting- und Pipeline-Ziele
- Mitgestaltung, Testung und Optimierung der Outbound-Strategie sowie Identifikation neuer Segmente und Ansätze zur Steigerung der Pipeline-Generierung
- Zusammenarbeit mit Account Executives bei der Definition von Zielkunden, Qualifikationskriterien und Übergabeprozessen
- Aufbau eines fundierten Verständnisses der Branche klinischer Studien, einschliesslich Geschäftsmodellen von Biotech-Unternehmen und Branchentrends
- Ableitung von Erkenntnissen aus Gesprächen mit Interessenten zur Identifikation von Marktchancen und Schärfung der Positionierung
- Zusammenarbeit mit Sales-, Marketing- und Produktteams zur Verbesserung von Kampagnen und Markteinführungsstrategien
- Pflege präziser Daten zu Prospecting-Aktivitäten und Pipeline im CRM-System
- Analyse der Prospecting-Performance, einschliesslich Outreach-Effektivität und Konversionsraten
- Kontinuierliches Testen neuer Botschaften, Tools und Outreach-Strategien zur Effizienzsteigerung
- Proaktive Identifikation von Engpässen und Umsetzung von Verbesserungen

Was Sie ausmacht:

- Mindestens 2 Jahre Erfahrung im B2B-Outbound-Sales, Business Development oder Sales Development, idealerweise im SaaS- oder Technologieumfeld
- Nachweisbare Erfolge beim konstanten Erreichen oder Übertreffen von Prospecting-, Meeting- oder Pipeline-Zielen
- Ausgeprägte Outbound-Prospecting-Fähigkeiten mit Erfahrung in Kaltakquise, personalisiertem E-Mail-Outreach, LinkedIn und weiteren Kanälen

- Ergebnisorientierte, beharrliche Denkweise mit Resilienz gegenüber Ablehnung und dem Antrieb, ambitionierte Ziele zu übertreffen
- Starkes kommerzielles Urteilsvermögen und Neugier, um geschäftliche Herausforderungen zu verstehen und in relevante Verkaufsgespräche zu übersetzen
- Ausgezeichnete Kommunikations- und Beziehungsfähigkeiten, inklusive Sicherheit im Umgang mit Entscheidungsträgern
- Proaktive, eigenständige und lösungsorientierte Arbeitsweise mit hoher Eigeninitiative
- Starke organisatorische Fähigkeiten und hohe Detailgenauigkeit bei einem hohen Volumen an Outreach-Aktivitäten
- Datengetriebene Denkweise mit der Fähigkeit, Performance zu analysieren und Strategien schnell anzupassen
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen und modernen Sales-Prospecting-Tools

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits