



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 (BDR) (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Eigenverantwortliche Steuerung der Outbound-Prospecting-Aktivitäten und Identifikation potenzieller Kunden im Biotech- und Pharmabereich in Europa
- Aufbau und Umsetzung gezielter Multichannel-Kampagnen via E-Mail, LinkedIn, Kaltakquise und weiteren kreativen Ansätzen
- Recherche von Zielaccounts, Mapping der relevanten Entscheidungsträger und Stakeholder in komplexen Organisationen
- Generierung und Qualifizierung hochwertiger Verkaufschancen für eine konstante Pipeline für unsere Account Executives
- Entwicklung personalisierter Outreach-Strategien, die den Mehrwert von uns mit den geschäftlichen Herausforderungen der Interessenten verknüpfen
- Verantwortung für individuelle Aktivitäts-, Meeting- und Pipeline-Ziele
- Mitgestaltung, Testen und Optimieren der Outbound-Strategie sowie Identifikation neuer Segmente und Chancen
- Zusammenarbeit mit Account Executives bei der Definition von Zielaccounts, Qualifikationskriterien und Übergabeprozessen
- Aufbau von fundiertem Verständnis der Clinical-Trials-Branche, der Geschäftsmodelle von Biotech-Unternehmen sowie relevanter Branchentrends
- Ableitung von Markterkenntnissen aus Gesprächen mit Interessenten zur Schärfung von Botschaften und Positionierung
- Zusammenarbeit mit Sales-, Marketing- und Produktteams zur Verbesserung von Kampagnen und Markteintrittsstrategie
- Pflege präziser Prospecting-Daten, Aktivitäten und Pipeline-Informationen im CRM
- Tracking und Analyse der Prospecting-Performance, inklusive Erfolgsquoten und Pipeline-Beitrag
- Laufendes Experimentieren mit neuen Botschaften, Tools und Outreach-Strategien zur Effizienzsteigerung
- Proaktives Erkennen von Engpässen und Umsetzen von Verbesserungen

Was Sie ausmacht:

- Mindestens 2 Jahre Erfahrung im B2B-Outbound-Sales, Business Development oder Sales Development, idealerweise im SaaS- oder Technologieumfeld
- Nachweisliche Erfolgsbilanz bei der Erreichung oder Übertreffung von Prospecting-, Meeting- oder Pipeline-Zielen

- Ausgeprägte Outbound-Prospecting-Fähigkeiten mit Erfahrung in Kaltakquise, personalisiertem E-Mail-Outreach, LinkedIn und weiteren Kanälen
- Ergebnisorientierte, unermüdliche Denkweise mit Resilienz gegenüber Rückschlägen und hoher Zielstrebigkeit
- Starkes kommerzielles Urteilsvermögen und Neugier, um geschäftliche Herausforderungen in relevante Verkaufsgespräche zu übersetzen
- Exzellente Kommunikations- und Beziehungsfähigkeiten, inklusive sicherem Auftreten gegenüber Senior-Stakeholdern
- Proaktive, selbstständige und lösungsorientierte Arbeitsweise mit hoher Eigeninitiative
- Starke organisatorische Fähigkeiten und Liebe zum Detail bei hohem Outreach-Volumen
- Datengetriebene Denkweise mit Fähigkeit zur Performance-Analyse und schnellen Strategiewechsel
- Erfahrung mit CRM-Systemen und modernen Sales-Prospecting-Tools
- Echtes Interesse an innovativer Technologie, Biotech und klinischen Studien
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Von Vorteil: Erfahrung im Vertrieb an Biotech-, Pharma-, Healthcare- oder Life-Sciences-Organisationen sowie Verständnis klinischer Studien und der Pharmaindustrie

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits