

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 Associate (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Identifikation und Verfolgung neuer Geschäftsmöglichkeiten sowie Aufbau strategischer Beziehungen zu Schlüsselkunden
- Abteilungsübergreifende Zusammenarbeit zur Bereitstellung umfassender Lösungen für Kunden
- Prospektion neuer Leads, Qualifizierung von Opportunities und Kontaktaufnahme mit potenziellen Kunden zur Bedarfsermittlung
- Enge Zusammenarbeit mit Business Development Executives und Account Executives zur Vorantreibung von Wachstumsinitiativen
- Koordination der Kundenkommunikation und Pflege der Sales-Pipeline im CRM-System
- Erstellung und Umsetzung strategischer Verkaufspläne zur Erreichung von Umsatzzielen
- Durchführung von Präsentationen zur Vermittlung des Wertversprechens des Portfolios

Was Sie ausmacht:

- Relevanter Studienabschluss sowie Erfahrung im Vertrieb oder in der Geschäftsentwicklung, idealerweise in den Life Sciences, der Biotechnologie oder der Pharmaindustrie
- Bevorzugte Studienrichtungen: Life Sciences, Chemie, Ingenieurwesen oder verwandte Fachgebiete
- Zusätzliche Zertifizierungen im Vertrieb, in der Geschäftsentwicklung oder in relevanten technischen Bereichen von Vorteil
- Fundiertes Verständnis wissenschaftlicher Arbeitsabläufe, des Laborbetriebs und aktueller Branchentrends
- Nachgewiesener Erfolg bei der Erreichung oder Übertreffung von Vertriebszielen und beim Aufbau erfolgreicher Kundenbeziehungen
- Ausgezeichnete Kenntnisse in CRM-Systemen (insbesondere Salesforce) und im MS-Office-Paket
- Hervorragende Präsentations-, Verhandlungs- und Kommunikationsfähigkeiten im geschäftlichen Umfeld
- Fähigkeit, effektiv in einer Matrixorganisation zu arbeiten und ohne direkte Weisungsbefugnis Einfluss zu nehmen
- Ausgeprägte analytische und lösungsorientierte Fähigkeiten zur Entwicklung strategischer Lösungen
- Selbstständige Arbeitsweise mit sehr gutem Zeit- und Organisationsmanagement
- Reisebereitschaft von bis zu 50 % zur Unterstützung der Vertriebsregion
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse erforderlich; weitere Sprachkenntnisse von Vorteil für internationale Aufgaben
- Erfahrung mit CDMO-Services, Laborprodukten oder relevanten technischen Lösungen von Vorteil
- Nachgewiesene Fähigkeit zur präzisen Vertriebsprognose und Pipeline-Pflege

- Ausgeprägtes Geschäftsverständnis sowie Fähigkeit, komplexe Kundenanforderungen zu verstehen

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits