



MEDICAL / MED-TECH

REFERENCE: 11077

PUBLISHED ON: 25.04.2024

MIT IHRER BEGEISTERUNG UND LEIDENSCHAFT ENTSTEHEN NEUE GESCHÄFTE! Unser Kunde ist ein etabliertes Schweizer Unternehmen mit Hauptsitz im Espace Mittelland. Er ist spezialisiert auf die Entwicklung, Produktion und den Vertrieb von hochwertigen Reinigungs- und Desinfektionsprodukten mit weltweit bekannten Markennamen. Der Fokus liegt auf anspruchsvollen Anwendungen in den Bereichen Spitalhygiene, Industrie und Life Sciences. Das erfahrene Team aus Fachleuten und Wissenschaftlern setzt sein fundiertes Fachwissen ein, um innovative Produkte zu entwickeln und die Kunden bestmöglich zu unterstützen. Für unseren Auftraggeber suchen wir eine erfahrene Persönlichkeit mit unternehmerischem Gespür als

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

IHR VERANTWORTUNGSBEREICH Sie sind dem BU-Leiter Life Sciences direkt unterstellt und verantwortlich für die weitere Geschäftsentwicklung. Ein Hauptaugenmerk legen Sie darauf, bestehende Vertriebspartner zu führen und das Netzwerk mit neuen Partnern weiter auszubauen. Kommt hinzu, Sie gestalten die Marketing- und Vertriebsstrategie für ausgewählte Länder und Regionen mit. Für global agierende Kunden arbeiten Sie eng mit dem Vertrieb zusammen und gewährleisten einen guten, internen Informationsaustausch. Sie agieren als Wissensträger zu Verfahren, zum Markt und dem Wettbewerb. Ihre Fachkenntnisse nutzen Sie auch für das Schulen von Kunden und Partnern sowie für die Präsentation des Unternehmens bei Konferenzen, Weiterbildungen und Messen.

IHRE PERSÖNLICHKEIT Sie haben eine naturwissenschaftliche Ausbildung auf Fachhochschul- oder Universitätsniveau und verfügen über mehrjährige Berufserfahrung im B2B Umfeld. Mit Ihren hervorragenden Kommunikationsfähigkeiten und Ihrer kulturellen Sensitivität sind Sie ein stets willkommener Gesprächspartner und Netzwerker. Sie haben eine bemerkenswerte Fähigkeit die Bedürfnisse der Kunden und des Marktes zu verstehen und in vielversprechende strategische Initiativen umzusetzen. Eine Reisetätigkeit von mindestens 60% international stellt für sie kein Hindernis dar. Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse sind Voraussetzung, weitere Sprachen sind von Vorteil.

IHRE PERSPEKTIVEN Sie erhalten eine umfassende Einarbeitung und Schulung zum Produktportfolio für einen reibungslosen Start. Es erwartet Sie eine vielfältige Tätigkeit mit spannenden Herausforderungen und Entwicklungsmöglichkeiten. Unser Kunde bietet flexible Arbeitszeiten für eine ausgewogene Work-Life-Balance mit der Option für Homeoffice. Hinzu kommen Beteiligung an Aus- und Weiterbildungen zur beruflichen Entwicklung. Die zahlreichen Vorteile und Zusatzleistungen sollen Ihr Wohlbefinden, Ihre berufliche Entwicklung und Ihre Arbeitsumgebung fördern.

Note : If you have any questions or would like to know more about this position please contact Dr. Peter Schkoda by Email- schkoda@addexpert.ch or call Tel. [+41585215164](tel:+41585215164)