



Position erfolgreich besetzt

Unser Kunde gehört zu den weltweit führenden Herstellern und Auftragsfertigern für Kunststoff – Spritzgussprodukte, der sich am Markt unter anderem als ausgewiesener Spezialist für Kunststofflösungen im medizintechnischen Bereich etabliert hat. Zur Verstärkung des Vertriebs im nationalen und internationalen Bereich an einem Standort in der Schweiz suchen wir eine erfahrene Vertriebspersönlichkeit als

Business Development Manager Medizintechnik/Pharma (m/f)

Profil

Als Business Development Manager Medical führen Sie den strategischen Verkaufsprozess und entwickeln eine langfristige Vertriebsplanung für das Unternehmen. Unsere Marktpräsenz bauen Sie durch Neukundenakquise und Vertiefung der Geschäftsbeziehungen zu unseren Bestandskunden durch regelmässige Besuche aus. Sie setzen Ihre Vertriebspläne innerhalb der vereinbarten Ziele um und führen eigenständig Marktanalysen, Bedarfsermittlungen und Präsentationen durch. In kaufmännischen und produkttechnischen Fragen repräsentieren Sie das Unternehmen vorbildlich. Ihre aktive Teilnahme an Konferenzen und Fachmessen ist erwünscht. Ihnen obliegt die ganzheitliche Bearbeitung und Betreuung von Angeboten in Zusammenarbeit mit den technischen Teams. Sie nehmen vor Ort die kundenspezifischen Anforderungen auf und entwickeln individuelle Lösungen. Die konsequente Nachverfolgung ist für Sie selbstverständlich. Ggf. leiten Sie entsprechende Maßnahmen ein. Sie sind verantwortlich für die Termin- und Routenplanung, Reporting und Dokumentation, Cross-Selling, Forecast sowie die Realisierung Ihrer Absatz- und Planmengen in Ihrem Kundensegment. Als Team-Player arbeiten Sie mit angrenzenden Bereichen wie Produktion, Forschung und Entwicklung eng zusammen und stellen ein überaus hohes Maß an Qualität und Kundenzufriedenheit sicher.

Qualifikation

Sie können ein Studium im betriebswirtschaftlichen, idealerweise im kunststofftechnischen Bereich, vorweisen. Sie greifen auf ein kunststoff- und produktionstechnisches Verständnis zurück und sind eine versierte, vertriebsorientierte Persönlichkeit, die sich auf nationalem und internationalem Parkett behaupten kann. Sie verfügen ergänzend über eine mehrjährige Projekterfahrung und ein entsprechendes Netzwerk im Bereich Medical und Diagnostic Devices und/oder Primary Pharmaceutical Packaging sowie die Erfahrung in der Zusammenarbeit mit interdisziplinären Teams. Die Sensibilität für den Markt und dessen Zukunftstendenzen, eine hohe Vertriebsmotivation und -affinität, After-Sales- Betreuung, kundenorientiertes Engagement, Kommunikations- und Abschlussstärke, hohe Eigenmotivation und strukturiertes, zielorientiertes Arbeiten zeichnen Sie aus. Sie weisen sehr gute Englischkenntnisse, idealerweise eine weitere Fremdsprache, auf und haben die Bereitschaft zur nationalen sowie internationalen Reisetätigkeit. Ihre fundierten Kenntnisse in MS Office und aktuellen CRM-Systemen wie MS Dynamics und Salesforce runden Ihr Profil ab.

Wenn Sie Ihre Verantwortung in einem auf Wachstum ausgerichteten internationalen Unternehmen ausbauen möchten, dann senden Sie bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen, unter Angabe der **Kennziffer WP 1405** bevorzugt per E-Mail an info@wpmb.de oder postalisch an folgende Adresse: Walter & Partner Managementberatung, Friedrichsplatz 1, 68165 Mannheim, Germany, z. Hd. Herrn Jürgen Walter. Für weitere Informationen steht Ihnen Herr Jürgen Walter unter der Tel.-Nr.: 0049 (0) 621-300 99 400 gerne zur Verfügung. Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen!