



# Business Development Manager:in Medizintechnik

## Unser Kunde

Unser Kunde im Kanton St. Gallen entwickelt, produziert und vertreibt technisch anspruchsvolle Kunststoffteile und Baugruppen von höchster Präzision für die Medizintechnik, die Diagnostik und für Labore.

## Ihre Aufgaben

- Durchführung von Marktanalysen und Akquise von Neukunden im Bereich der Medizintechnik
- Entwicklung massgeschneiderter Lösungen in Abstimmung mit den internen Fachbereichen
- Begleitung von Kundenprojekten bis zum erfolgreichen Abschluss
- Fachliche und kommerzielle Beratung der Kunden
- Unternehmensvertretung auf Messen und bei öffentlichen Anlässen

## Ihr Profil

- Technische Ausbildung und/oder Studium sowie Wissen im Bereich der Kunststoffe
- Verkaufserfahrung in der Medizintechnik oder von erklärungsbedürftigen technischen Produkten sowie im Bereich B2B
- Überzeugende Persönlichkeit mit Hands-on-Mentalität
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft

## Was unser Kunde Ihnen bietet

- Hohes Mass an Selbstständigkeit und Eigenverantwortung
- Moderner Arbeitsplatz mit flexiblen Arbeitsbedingungen
- Sehr gut ausgebaute Sozialleistungen und mind. 25 Tage Ferien
- Halbtax Billet und kostenloser Parkplatz

**Olav Jarusel**

+41 56 544 37 47

oj@jarusel.ch