

Business Development und Key Account Manager (m/w/d)

Unser Kunde

Unser Auftraggeber, ein Schweizer Familienunternehmen aus dem südlichen Aargau, stellt Kunststoffprodukte für die Medizintechnik, Pharma und die Industrie her.

Ihre Aufgaben

- Bestandskundenpflege und Akquisition neuer Kunden aus dem nationalen sowie internationalen Umfeld
- Aufgabebearbeitung im gesamten Verkaufsprozess: Von der Bedarfsanalyse und der Angebotserstellung über das Forecasting bis hin zur Offertverfolgung
- Beratung der Kunden bei technischen und kommerziellen Fragestellungen
- Repräsentation des Unternehmens bei öffentlichen Anlässen und Messen

Ihr Profil

- Technische Grundausbildung mit Weiterbildung im Verkauf oder Marketing
- Branchen- und Marktkenntnisse in der Medizin- oder Pharmabranche
- Internationale Verkaufserfahrung im B2B-Markt
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Überzeugende Persönlichkeit mit ausgeprägter Verhandlungserfahrung und einer Reisebereitschaft von 20% bis 50%

Was unser Kunde Ihnen bietet

- Vielseitiges und spannendes Aufgabengebiet
- Viel Freiraum, Eigenverantwortung und Entscheidungskompetenzen
- Flexible Arbeitszeiten und Home-Office
- Langfristige Perspektiven in einem dynamisch wachsenden, erfolgreichen und fortschrittlichen Technologieunternehmen