

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

## Unser Kunde

Unser Kunde ist ein Familienunternehmen am Zürichsee, das innovative und technisch anspruchsvolle Kunststoffspritzguss-Komponenten für medizinische und pharmazeutische Anwendungen sowie die Diagnostik entwickelt und produziert.

## Ihre Aufgaben

- Geschäftsakquisition sowie Betreuung, Pflege und Ausbau von Bestandskunden in Europa
- Umfassende, selbstständige Kundenbetreuung (Bedarfsanalyse, -planung und Umsetzung) von der Angebotserstellung bis zum Serienstart, einschliesslich Marktanalyse
- Beratung der Kunden bei technischen und kommerziellen Fragestellungen
- Repräsentation des Unternehmens bei öffentlichen Anlässen und Messen

## Ihr Profil

- Technische Ausbildung/Studium
- Verkaufserfahrung im regulierten Umfeld sowie im Bereich B2B
- Überzeugende Persönlichkeit mit Hands-on-Mentalität
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft

## Was unser Kunde Ihnen bietet

- Vielseitiges und spannendes Aufgabengebiet
- Viel Freiraum, Eigenverantwortung und Kompetenzen
- Moderne Arbeitsbedingungen und Arbeitsmittel
- Langfristige Perspektiven in einem dynamisch wachsenden, erfolgreichen und fortschrittlichen Technologieunternehmen

**Olav Jarusel**

+41 56 544 37 47

oj@jarusel.ch