Jetzt bewerben

Business Development Manager:in

Internationales Wachstum in der Medizintechnik

Unser Kunde steht für höchste Präzision bei technisch anspruchsvollen Kunststoffteilen und komplexen Baugruppen im Kanton Solothurn. Zur Verstärkung des Teams suchen wir eine strategisch versierte Persönlichkeit für den internationalen Ausbau des Kundenportfolios in der Medizintechnik und der Pharmazie. In dieser Schlüsselposition sind Sie die erste Anlaufstelle für die Kunden und der strategische Taktgeber für das gemeinsame Wachstum.

Ihre Aufgaben

- **Akquise und Strategie:** Sie erschliessen systematisch neue internationale Märkte und wandeln Marktanalysen in messbare Erfolge und Grossaufträge um.
- **Beziehungsmanagement:** Sie navigieren sicher in einem internationalen Netzwerk in der Medizintechnik/Pharma-Branche und bauen langfristige Partnerschaften auf.
- **Schnittstellenfunktion:** Sie leiten den gesamten Angebotsprozess von der Machbarkeit bis zur Preisverhandlung und finden dabei stets die Balance zwischen Kundenwünschen und Profitabilität.
- **Compliance-Fokus:** Sie garantieren die Umsetzung aller regulatorischen Vorgaben

Ihr Profil

- **Fundament:** Technische Ausbildung und/oder Studium
- **Track Record:** Vertriebserfahrung im B2B-Umfeld in der Medizintechnik oder Pharma-Branche
- **Expertise:** Know-how in der Spritzgusstechnik
- **Kommunikation:** Verhandlungssicher in Deutsch und Englisch
- **Mobilität:** Freude an der Reisetätigkeit

Was unser Kunde Ihnen bietet

- Anstellung in der Schweiz oder Deutschland
- Spannende Arbeitsinhalte mit grossem Gestaltungsfreiraum
- Home Office und Geschäftswagen
- Attraktive Pensionskasse ohne Koordinationsabzug
- Sehr gute Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln oder eigenem Parkplatz

Olav Jarusel
+41 56 544 37 47
oj@jarusel.ch