

Business Development Manager:in MedTech

Neue Märkte erschliessen. Internationale Kunden gewinnen.
Innovationen in die Medizintechnik bringen.

Unser Auftraggeber ist ein international erfolgreiches, inhabergeführtes Familienunternehmen im Raum Luzern, das innovative und massgeschneiderte Kunststofflösungen für die Medizintechnik und die Pharmaindustrie entwickelt und fertigt.

Ihre Aufgaben

- Akquisition neuer Kunden aus dem nationalen sowie internationalen Medizintechnik-Umfeld.
- Analysieren von Märkten, Kundenbedürfnissen und Ableiten neuer Geschäftsmöglichkeiten.
- Beraten von Kunden sowie Erarbeiten technischer und kommerzieller Lösungskonzepte in Zusammenarbeit mit den internen Fachbereichen.
- Erstellen von Business Cases, Kostenkalkulationen, Investitionsbewertungen sowie Preis- und Skalierungsszenarien.
- Repräsentation des Unternehmens bei öffentlichen Anlässen und Messen.

Ihr Profil

- Internationale Vertriebserfahrung im B2B-Umfeld in der Medizintechnik oder Pharmedizinbranche sowie in der Kunststoffbranche
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Überzeugende Persönlichkeit mit ausgeprägter Verhandlungserfahrung und einer Reisebereitschaft

Was unser Kunde Ihnen bietet

- Moderner Arbeitsplatz mit Geschäftsauto und flexiblen Arbeitsbedingungen
- Leistungsgerechte Entlohnung mit Erfolgsbeteiligung, überdurchschnittliche Sozialleistungen und vielfältige Zusatzleistungen
- Mindestens 25 Tage Ferien, einen kostenlosen Parkplatz und ein kostenloses Halbtax-Billet

Olav Jarusel

+41 56 544 37 47

oj@jarusel.ch