

Sales & Business Development Engineer - Bioprocesses (m/f/d)

Düsseldorf

Unser Kunde ist ein japanischer Hersteller von Präzisionsteilen und Prozessanwendungen, der sich erfolgreich als wichtiger Global Player in einer Vielzahl von Industrien etabliert hat, darunter auch der Bereich Biotech/ Pharma. Kürzlich hat unser Kunde für die Single-Use Produktion ein neues einzigartiges Produkt entwickelt und patentieren lassen.

Am deutschen Standort koordiniert das Unternehmen die Vertriebsaktivitäten für ganz Europa und sucht ab sofort einen motivierten Vertriebs- und Business Development Engineer (m/w/d) um das Produkt auf den Europäischen Markt zu bringen. Was die Marktrecherche angeht hat unser Kunde schon eine Menge Vorarbeit geleistet. Das heißt Sie können direkt mit der Kundengewinnung/-bindung starten!

Je nach Standort, ist auch eine Home-Office Tätigkeit verhandelbar.

Stellenbeschreibung

Fokus der Position ist der Vertrieb an europäische Kunden im Biotech Sektor, die Single-Use-Systeme oder Hybridsysteme in Ihrer Produktion einsetzen.

Zu Ihren Aufgaben gehören unter anderem:

- Erschließung/ Aufbau europaweiter Kundenbeziehungen sowie kontinuierliche Ausweitung des Kundenstammes in Form von Neukäufen
- Intensive Pflege/ Betreuung von Bestandskunden und dessen Aufbau zu Key Accounts
- Technische Beratung/ Begleitung der Kunden um gemeinsam maßgeschneiderte Lösungen zu erarbeiten
- Unterstützung der technischen Abteilung in der Entwicklung von neuen Produkten durch Stetige Marktbeobachtung und Recherche zu aktuellen Entwicklungen im Biotech/ Pharmamarkt
- Regelmäßige Kommunikation mit der Produktion in Irland sowie gelegentlich auch mit der Produktion in Japan zur erfolgreichen Einführung neuer Produkte und Technologien
- Reporting an das Management bezüglich Kundenbedürfnisse, Wettbewerbsaktivitäten, neuer Marktpotenziale sowie gemeinsame Erarbeitung einer Strategie für weiteres Wachstum am Markt

Besondere Anforderungen

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung oder Studium vorzugsweise mit technischem Bezug
- Einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb in der Pharma-/Biotech-Branche inklusive einem vorhandenen Netzwerk - vorzugsweise mit Fokus auf Single-Use-Produktion oder hybride Anwendung
- Ausgezeichnete Verkaufs-, Kommunikations- und Verhandlungskompetenz
- Fähigkeit sowohl eigenständig als auch als Teil eines internationalen Teams zu arbeiten
- Gespür für Kundenbedürfnisse und kreatives, lösungsorientiertes Denken sowie selbstsicheres Auftreten
- Priorisierungs-, Zeitmanagement- und Organisationsfähigkeiten
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Sicherer Umgang mit den MS Office-Anwendungen, Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen und anderen Vertriebswerkzeugen wünschenswert
- Gültiger Führerschein und eine entsprechende Reisebereitschaft (> 50%)

Benefits

- Sie betreuen die Markteinführung eines hoch-innovativen und einzigartigen Produktes innerhalb der jungen aber stetig-wachsenden Produktbranche der Single-Use-Produktionstechnik – genaue Details dazu gerne telefonisch

- Abwechslungsreiche Tätigkeit in einem multikulturellen Team mit kurzen Kommunikations- und Entscheidungswegen
- Gute Entwicklungsmöglichkeiten, Chance mit dem Unternehmen zu wachsen
- Eine umfangreicher Wissenstand bzgl. der aktuellen Marktsituation + eine ausführliche Zielfirmenliste ist bereits vorhanden. Nun müssen Sie nur noch anpacken!
- 100% arbeiten aus dem Home Office verhandelbar
- Attraktives Bonus System (mit realistischen KPIs)
- Firmenwagen & modern Ausrüstung

Kontakt

Bei Rückfragen zu dieser Position steht Ihnen Esther Auffermann unter +49 (0)211 749686-36 gerne jederzeit zur Verfügung.
Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

If you have any questions regarding this position, please contact Esther Auffermann under +49 (0)211 749686-36.
We look forward to receiving your application!

Referenznummer: 4813

Fischer HRM GmbH
Internationale Berater
für Human Resources Management

Niederkasseler Lohweg 18
40547 Düsseldorf

+49 (0)211 - 74 96 86 - 0

info@fischer-hrm.de