

Als erfahrenes Beratungsunternehmen für Fach- und Führungskräfte unterstützen wir Stellensuchende seit 40 Jahren bei ihrer beruflichen Neuorientierung. Nutzen Sie unser umfangreiches Netzwerk und unsere langjährige Expertise, um attraktive Karrierechancen bei führenden Arbeitgebern zu entdecken.

Gestalten Sie Wachstum in einer Zukunftsbranche als

Key Account Manager (100%)

In dieser Schlüsselrolle gestalten Sie aktiv das Wachstum MedTech-Geschäfts. Sie entwickeln neue Kundenbeziehungen, bauen bestehende Partnerschaften strategisch aus und begleiten anspruchsvolle Projekte von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung. Dabei übernehmen Sie unter anderem folgende

Aufgaben:

- Identifikation neuer Markt- und Geschäftspotenziale sowie gezielte Neukundenakquise
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen in einem internationalen, regulierten Marktumfeld
- Entwicklung von Verkaufsstrategien sowie Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Koordination von Machbarkeitsprüfungen gemeinsam mit den technischen Fachbereichen
- Verantwortung für Angebots- und Preisprozesse sowie Führung von Vertrags- und Jahrespreisverhandlungen
- Sicherstellung der Einhaltung regulatorischer Anforderungen (z. B. GMP) während des gesamten Vertriebsprozesses

Voraussetzungen

- Technische Grundausbildung, idealerweise im Kunststoffspritzguss
- Weiterbildung oder Studium im Bereich Ingenieurwesen, Betriebswirtschaft oder vergleichbar
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb innerhalb der MedTech-, Pharma- oder Life-Science-Branche
- Bestehendes Netzwerk zu relevanten Kunden und Entscheidern von Vorteil
- Fundierte Kenntnisse von Spritzgussprozessen, Fertigungsstrategien sowie regulatorischen Anforderungen (z. B. GMP)
- Unternehmerisches Denken, Verhandlungsgeschick und ausgeprägte Kommunikationsstärke
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse sowie internationale Reisebereitschaft

Ihre Perspektiven

- Eine Schlüsselposition mit grossem Gestaltungsspielraum und direktem Einfluss auf den Unternehmenserfolg
- Spannende Projekte in einer innovationsgetriebenen Zukunftsbranche
- Zusammenarbeit mit einem engagierten, internationalen und interdisziplinären Team
- Kurze Entscheidungswege und eine offene Unternehmenskultur
- Attraktive Anstellungsbedingungen und überdurchschnittliche Sozialleistungen (z. B. kein Koordinationsabzug in der Pensionskasse)

Arbeitsort: wahlweise in der Schweiz (Kanton Solothurn) oder in Deutschland (Raum Freiburg im Breisgau)

Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (inkl. Anschreiben, Lebenslauf sowie alle relevanten Zeugnisse und Diplome) als PDF per E-Mail. Wir garantieren absolute Vertraulichkeit im gesamten Auswahlprozess.

Bitte bewerben Sie sich hier:

rene.hodel@hodelpartner.ch

Weitere spannende Jobangebote finden Sie auf unserer Webseite www.hodelpartner.ch