

Business Development & Sales Manager (w/m/d) Bereich Bio-Pharma



Die TECNO PLAST Industrietechnik GmbH ist ein namhafter Lieferant von Schlauchleitungssystemen u. a. für die Pharma-, Chemie-, Lebensmittel- und Biotechnologieindustrie. Als stetig wachsendes, mittelständisches Unternehmen haben wir uns in knapp 50 Jahren einen Ruf erarbeitet, der für Qualität, Zuverlässigkeit und Innovation im Bereich der Schlauchleitungstechnik steht. Ein wesentlicher Bestandteil unseres Produktportfolios sind Single-Use-Systeme, welche im Reinraum (ISO-Klasse 7) gefertigt werden und ihren Einsatz insbesondere in der pharmazeutischen Industrie haben. Mit modernsten Werkzeugen und Maschinen erhält der Kunde das gewünschte Produkt.

Werden Sie Teil eines kompetenten Teams und übernehmen Sie eine Position in einem Unternehmen, das Ihre persönlichen Stärken und Kompetenzen wirklich zu schätzen und zu fördern weiß!

Sie arbeiten bevorzugt aus dem Headquarter, da Sie durch Ihre Expertise im Bereich Bio-Pharma Kunden sowie interne Schnittstellen (Außendienst, Vertriebsinnendienst) in Prozess- und Anwendungsfragen beraten. Zusätzlich unterstützen Sie in regulatorischen- sowie Qualitätsthemen.

Für unseren Standort in Düsseldorf suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Business Development & Sales Manager (w/m/d) Bereich Bio-Pharma.

Ihre Aufgaben:

- Aktive Neukundenakquisition
- Erschließung neuer Marktpotenziale und entsprechender Absatzkanäle
- Kontinuierliche (technische) Beratung sowie Unterstützung in den Planungsphasen der Kundenprojekte mit unserem Außendienst und unserem Kundenstamm
- Sie arbeiten maßgeblich an der Produktentwicklung, Wettbewerbs- und Marktbeobachtung
- Weiterentwicklung und Umsetzung der Markt- und Business-Strategie in enger Abstimmung mit der Geschäftsleitung
- Erkennen von spezifischen Kundenthemen und ganzheitliche technische Beratung beim Kunden
- Intensive Reisetätigkeit innerhalb der DACH-Region

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium im Ingenieurwesen (Bereich Prozesstechniker (w/m/d) oder Verfahrenstechnik) oder vergleichbare Qualifikation in der Pharmazie
- Fundierte (technische) Kenntnisse sowie Erfahrung in der bio- und pharmazeutischen Industrie. Sie bewegen sich sicher im Umgang mit den aktuellen Regularien, Validierungsprozessen, Abläufen und Anforderungen
- Pharmaprozesse sind für Sie keine Herausforderung, sondern Sie verstehen es, mit Kunden auf Augenhöhe zu kommunizieren, unsere bestehende Kundenstruktur optimal zu betreuen und weiter auszubauen
- Diese Position setzt eine sehr hohe Eigenmotivation und Hands-on-Mentalität voraus
- Sehr gute Englischkenntnisse sind notwendig, wünschenswert: Französisch
- Sei besitzen eine ausgeprägte Kommunikationsstärke gepaart mit hoher fachlicher Kompetenz und Überzeugungskraft; routiniertes Verhandlungsgeschick und sicheres Auftreten sind für Sie kein Thema
- Sind haben Erfahrung damit, bestehende Kundenstrukturen optimal zu betreuen und entsprechend auszubauen
- Als Macher (w/m/d) zeigen Sie eine hohe Einsatzbereitschaft und identifizieren sich mit unserem Unternehmen. Ein gesunder Ehrgeiz, Kontaktfreudigkeit und ein selbstständiger Arbeitsstil zeichnen Ihre Person aus.

Wir bieten:

- Leistungsgerechte Bezahlung
- Ein verlässliches und unterstützendes Team im Headquarter und eine umfangreiche Einarbeitung innerhalb unseres Unternehmens
- Firmenfahrzeug nach den aktuellen Firmenrichtlinien
- Modernes Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen
- Abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Aufgaben
- Eine angenehme und familiäre Arbeitsatmosphäre sowie vielfältige Benefits und Sozialleistungen

Interessiert?

Dann freuen wir uns über Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins. Bitte senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail an: bewerbung@tecnoplast.de.

TECNO PLAST Industrietechnik GmbH

Willstätterstraße 5
40549 Düsseldorf

Unseren Datenschutzhinweis finden Sie
unter:

www.tecnoplast.de/dsgvo