



Wir gestalten die Zukunft – mit solidem Fundament und globaler Perspektive

Bioengineering AG verfügt über mehr als 50 Jahre Erfahrung und ist ein globaler Spezialist für die Entwicklung, das Design, die Herstellung und die Lieferung von Bioreaktoren sowie Fermentationssystemen für hygienische und aseptische Anwendungen in der Biotechnologie, Pharma, Kosmetik, Novel Food und der Feinchemie. Mit tiefem technischem Know-how und einer internationalen Kundenbasis treibt das Unternehmen die Weiterentwicklung dieser Technologien konsequent voran.

Bioengineering befindet sich auf einem klaren Wachstumspfad und verfolgt das Ziel, seine Marktposition weiter auszubauen. Durch den Zusammenschluss mit der Morimatsu Group, einem weltweit erfolgreichen Technologieanbieter, gewinnt das Unternehmen zusätzliche globale Stärke und neue strategische Perspektiven – für Kunden ebenso wie für Führungskräfte, die die nächste Entwicklungsphase aktiv mitgestalten möchten.

SENIOR SALES MANAGER (M/W)

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine erfahrene und versierte Verkaufspersönlichkeit. In dieser Funktion bist Du die treibende Kraft hinter unserem Verkaufserfolg. Du gewinnst aktiv neue Kunden, entwickelst Märkte weiter und sorgst dafür, dass Bioengineering und Morimatsu bei globalen Pharma- und Biotechprojekten die erste Wahl werden.

Deine Hauptverantwortlichkeiten

- Aufbau und Pflege langfristiger und vertrauensvoller Kundenbeziehungen (Pharmahersteller, akademische Institute, Auftragshersteller und Ingenieurdienstleister)
- Aktive Akquisition von Neukunden sowie Identifikation und Umsetzung neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Steuerung des gesamten Verkaufsprozesses von der Lead-Phase bis zum Vertragsabschluss
- Erstellung und Verhandlung von Angeboten in enger Zusammenarbeit mit dem Technical Sales Team
- Verantwortung für Preisverhandlungen, Verkaufsstrategien und kommerzielle Vertragsinhalte
- Strategische Marktbearbeitung und überzeugende Positionierung unserer innovativen Technologien
- Konsequente Nutzung von Salesforce für Lead-Management, Forecasts und Vertriebssteuerung
- Repräsentation des Unternehmens an internationalen Messen, Kongressen und Kundenevents

Deine Qualifikation, Deine Talente

Du verfügst über einen technischen Hochschulabschluss im Bereich Life Sciences (z.B. Biotechnologie, Verfahrenstechnik oder Lebensmitteltechnologie) sowie über mindestens acht bis zehn Jahre Vertriebserfahrung im Verkauf kundenspezifischer Anlagen. Du überzeugst durch Deine Kommunikations- und Abschlussstärke, verhandelst sicher in Deutsch und Englisch und bist bereit, international zu reisen.

Deine Zukunft

- Eine interessante und eigenverantwortliche Tätigkeit in einem internationalen und dynamischen Umfeld
- Internationale Entwicklungs- und Karrieremöglichkeiten innerhalb der Gruppe
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und eine offene Kommunikation auf Augenhöhe
- Flexible Arbeitszeiten und Home-Office-Möglichkeiten

Bereit für den nächsten Karriereschritt? Dann freuen wir uns auf Deine vollständige und aussagekräftige Bewerbung per E-Mail an jobs@bioengineering.ch