



Wir bei der Bioengineering AG entwickeln, entwerfen, konzipieren und bauen massgeschneiderte Anlagen und Dienstleistungen, um die Effizienz der Bioproduktion in den Bereichen Biotech-, Novel Food und biopharmazeutischen Anlagen zu verbessern. Unsere technologie- und kundenorientierten Ingenieurteams entwickeln und fertigen hochzuverlässige Bioreaktoren und Fermenter vom Labormassstab bis hin zu Produktionsanlagen für die ganze Welt. Für alle Anwendungen. Für Kunden, die sich auf uns verlassen. Seit mehr als 50 Jahren.

Zur Verstärkung unseres Sales-Teams suchen wir Dich als

INTERNATIONAL SALES MANAGER (M/W)

Du liebst den Moment, in dem aus einem Gespräch ein erfolgreicher Abschluss wird. Als Sales Manager bist Du die treibende Kraft hinter unserem Verkaufserfolg – mit dem klaren Ziel, neue Kunden zu gewinnen, langfristige Partnerschaften aufzubauen und gemeinsam nachhaltig zu wachsen.

Deine Hauptverantwortlichkeiten

- Aktive Betreuung und Beratung unserer Kunden (Pharmahersteller, akademische Institute, Contract manufacturer, Ingenieurdienstleister) mit dem Ziel, deren Bedürfnisse zu verstehen und langfristige Partnerschaften aufzubauen.
- Erstellung von Angeboten in Zusammenarbeit mit den technischen Fachbereichen sowie Begleitung des gesamten Verkaufsprozesses bis zum Vertragsabschluss.
- Identifikation und gezielte Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten im Einklang mit der Unternehmensstrategie.
- Proaktive Platzierung innovativer Produkte und Dienstleistungen am Markt sowie aktive Nachverfolgung von Verkaufschancen und Leads.
- Konsequente Nutzung von Salesforce zur Pflege aller Kundeninteraktionen, Verkaufsaktivitäten, Leads und Opportunities.
- Enge Zusammenarbeit mit funktionsübergreifenden Teams zur Entwicklung marktorientierter Lösungen und Stärkung unserer Markenpräsenz.
- Repräsentation des Unternehmens auf Fachmessen, Branchenevents und Kongressen.

Deine Qualifikation, Deine Talente

- Technischer Hochschulabschluss in Life Sciences (idealerweise Fachrichtung Biotechnologie, Verfahrenstechnik oder Lebensmitteltechnologie).
- Mehrjährige Berufserfahrung im Verkauf von kundenspezifischen Anlagen und Apparaten sowie technischen Produkten.
- Hervorragende Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie ein hohes Mass an Überzeugungskraft.
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Weltweite Reisebereitschaft.

Deine Zukunft

- Ein familiäres Umfeld, in dem Zusammenarbeit und gegenseitige Unterstützung im Alltag gelebt werden.
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und eine offene Kommunikation auf Augenhöhe.
- Flexible Arbeitszeiten, mindestens fünf Wochen Ferien und die Möglichkeit, teilweise im Home-Office zu arbeiten.

Die Bioengineering ist in Bewegung – Veränderung sowie Dynamik basieren auf starken Werten und klaren Grundsätzen. Wenn Du gerne in einem agilen Umfeld arbeitest und die Zukunft aktiv mitgestalten möchtest, freuen wir uns auf Deine Bewerbung an jobs@bioengineering.ch