

Account Manager Basel (m/w/d)

Abteilung: Verkauf / Aussendienst

Arbeitszeitanteil: 80-100%

Beginn: Mai 2024

Datum der Veröffentlichung: Januar 2024

HR-Kontakt: Mrs. Muriel Gay, mgay@milian.com

Wir sind die Schweizer Filiale der Dutscher-Gruppe mit Sitz der Gesellschaft in Vernier und Bremgarten. Unsere Hauptkompetenz besteht darin, unseren Kunden im Labor individuelle Lösungen für Verbrauchsmaterialien, Ausrüstungen und Dienstleistungen anzubieten. Wir bedienen unsere Kunden in der Akademie, Pharmaindustrie und in Forschungslaboren mit Fokusbereich Biotechnologie. Wir sind ein dynamisches Team aus 30 Mitarbeitern mit langjähriger Erfahrung, starkem Zusammenhalt und einer familiären Atmosphäre. Um unsere mehrjährige Position in der Deutschschweiz weiter zu stärken suchen wir nach einem Gebietsverkaufsleiter für die Region Basel & Baselland

In Ihrer Funktion geniessen Sie ein hoher Grad an Autonomie und Flexibilität und sprechen sich bei der Gebietsstrategie und -entwicklung direkt mit dem Geschäftsführer ab. Ihr Tätigkeitsbereich umfasst unter anderem:

- Erstellung und Umsetzung von strategischen Vertriebs- und Marketingplänen zur erfolgreichen Vollbringung der Unternehmensziele
- Entwicklung und Pflege positiver Beziehungen zu Schlüsselkunden, einschließlich der Verhandlung und des Abschlusses von Großaufträgen.
- Überwachung von Wettbewerbsprodukten, einschließlich relevanter Vertriebs- und Marketingdaten
- Entwicklung eines operativen Budgets für die Vertriebslinie, das den Geschäftszielen entspricht.
- Nutzen Sie die verfügbaren Statistiken, um den Umsatz genau zu prognostizieren und entsprechende Leistungsziele zu setzen
- Vollständige Marktforschung und Analyse der Ergebnisse zur Anpassung der Vertriebs- und Marketingstrategie für maximalen Erfolg
- Selbständige Durchführung von techn. Produkteschulungen vor Ort oder mittels Webinars
- Reisetätigkeit 60-80%

Sie sind eine offene, kommunikative und selbständige Persönlichkeit mit gewinnbringendem Auftreten. Sie überzeugen mit Ihrer Kompetenz, Proaktivität und kundenorientiertem Handeln.

- Technische und kaufmännische Ausbildung, idealerweise auf dem Gebiet der Biotechnologie
- Mind. 5 Jahre Aussendienst Erfahrung im Direktverkauf im Bereich Laborbedarf
- Ein starker Leistungsnachweis im Wachstum von Bestandskunden und Akquise ist ein Plus
- Sie besitzen umfangreiche Branchenkenntnis und bringen ein breites Netzwerk mit
- Sprachen: Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, Französisch und weitere Sprachen von Vorteil

Ihre Vorteile

- Sie arbeiten in einem kleinen und vielseitigen Unternehmen, in dem Verantwortung und Eigeninitiative gefordert und gefördert sind.
- Sie arbeiten sehr eigenständig im nationalen Umfeld, geniessen viele Freiheiten und das Vertrauen der Geschäftsleitung.
- Sie profitieren von einem attraktiven Salär und einer guten Anstellungsbedingungen.

Wir freuen uns über Ihre Bewerbungsunterlagen inklusive Motivationsschreiben auf Deutsch oder Englisch an die nachstehende Adresse:

- Per Post: Milian SA, Muriel Gay, Chemin des Coquelicots, 16, 1214 Vernier
- Per E-Mail : mgay@milian.com