

Business Development Manager (80-100%) im Gesundheitsbereich

Sie sind begeistert von den Möglichkeiten der Robotik und möchten die Welt von morgen mitgestalten? Sie wollen etwas bewegen und nicht nur unsere Produkte, sondern auch Ihre persönlichen Fähigkeiten in einer schnell wachsenden internationalen Organisation weiterentwickeln? Dies könnte Ihre perfekte Gelegenheit sein. Wir suchen einen erfahrenen **Senior Business Development Manager** (80-100%).

ÜBER F&P ROBOTICS

F&P Robotics AG ist ein Pionier auf dem Gebiet der Mensch-Roboter Interaktion. Wir entwickeln und produzieren interaktive, kollaborative Roboter für Industrie und Care-Anwendungen. Wir bieten Assistenzroboter und Technologien an, die Aktivitäten aus dem täglichen Leben der Menschen unterstützen und erleichtern und für die wir Hardware und Software entwickeln. Unser Ziel ist es, die Gesellschaft zu entlasten und neue Möglichkeiten in Form von assistierenden Robotern für den Menschen zu schaffen.

Mit dem Assistenzroboter Lio ermöglichen wir einzigartige Interaktionen und Anwendungen im Gesundheitswesen. Unsere Vision ist es, das Pflegepersonal in Gesundheitseinrichtungen zu unterstützen und die Lebensqualität der Patienten/Bewohner zu verbessern. Um dies zu erreichen, nutzen wir moderne Ansätze aus den Bereichen Robotik, künstliche Intelligenz, Softwareentwicklung und maschinelles Lernen.

Um unsere Produkte noch erfolgreicher zu vermarkten, sind wir auf der Suche nach leidenschaftlichen, lösungsorientierten und begeisternden Vertriebstalenten.

Ihre Aufgaben

- Im Zentrum Ihrer Tätigkeit steht die Akquise, Beratung und Betreuung unserer Kunden in den Bereichen Senioren- und Pflegeheim, sowie Krankenhäuser in der DACH Region
- Dafür planen Sie die Verkaufsaktivitäten, besuchen relevante Veranstaltungen und bauen Ihr Netzwerk kontinuierlich weiter aus
- Sie führen selbstständig professionelle Produktpräsentationen durch und bedienen unseren Lio fachmännisch
- Sie erarbeiten auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnittene Lösungen, kennen die Möglichkeiten der Nutzung von Förder- oder Finanzierungsmitteln und stellen entsprechende Projekte in Zusammenarbeit mit unseren internen Teams zusammen
- Durch Ihren regen Austausch kennen Sie die Bedürfnisse der Anspruchsgruppen, nehmen Anfragen auf und lassen diese in das Produktmanagement sowie die Entwicklung einfließen
- Sie pflegen eine enge Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern und motivieren diese zu Höchstleistungen

Ihre Qualifikationen

- Sie haben fundierte Kenntnisse des Gesundheitswesens in der Schweiz und/oder Deutschland sowie Wissen über die Bedürfnisse, Entscheidungsprozesse und Rahmenbedingungen von Pflegeeinrichtungen und Krankenhäusern
- Innovation begeistert Sie und dank Ihrer unternehmerischen Denkweise macht es Ihnen Freude neue Wege zu gestalten und Prozesse zu verbessern
- Erfahrung im Projekt-Verkauf und/oder in der Kundenberatung von technischen Lösungen ist ein Vorteil
- Sie sind eine erfolgsorientierte und gewinnende Persönlichkeit, die sich sowohl mit Entscheidungsträgern als auch mit Fachpersonen aus der Praxis kompetent und glaubwürdig verständigen kann
- Regelmässige Kundenbesuche in der DACH Region sind für Sie selbstverständlich und Sie können sich auf Deutsch und auf Englisch fließend verständigen

Unser Angebot

- Wir bieten Ihnen eine unternehmerische Aufgabe mit hoher Selbständigkeit und Eigenverantwortung
- Werden Sie Teil eines Schweizer Hightech Unternehmens mit weltweit einzigartigen Produkten und einem jungen, familiären Team mit flachen Hierarchien
- Flexible Arbeitszeiten und bis zu 40% Home Office Möglichkeit
- Faire fixe Lohnkomponente mit zusätzlichen variablen Anteil und der Möglichkeit am Wachstum der Firma direkt zu partizipieren
- Attraktiver Arbeitsort in Glattbrugg, nahe am Flughafen Zürich und mit guter Anbindung an den ÖV

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per Mail an: jobs@fp-robotics.com