

Business Development Manager (m/w/d) im Gesundheitswesen (80-100%)

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 eine/n **Business Development Manager (80-100%) für unseren Assistenzroboter Lio**.

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. Unser Ziel 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.

Die Aufgabe

Für diese Rolle suchen wir eine Person mit Pioniergeist, die mit uns zusammen neue Wege geht und den Erfolg der Firma aktiv vorantreibt. Wir erwecken gemeinsam Innovationsprojekte zum Leben und generieren auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnittene Lösungen. Begeisterung, Ergebnis- und Kundenorientierung sowie Vorstellungsvermögen sind der Schlüssel zum Erfolg.

- Dafür identifizieren Sie die richtigen Kunden und Partner, evaluieren die Möglichkeiten von Finanzierungs- und Fördermitteln und akquirieren entsprechende Projekte
- Sie kennen die Bedürfnisse der Anspruchsgruppen, nehmen Anfragen auf und lassen diese in das Produktmanagement sowie die Entwicklung einfließen
- Sie finden, betreuen und beraten unsere Kunden in den Bereichen Senioren- und Pflegeheim sowie Krankenhäuser in der DACH-Region - Reisetätigkeit ist für Sie kein Problem
- Sie besuchen relevante Veranstaltungen, bauen Ihr Netzwerk kontinuierlich weiter aus und pflegen eine enge Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern

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
- Sie bringen Erfahrung im erfolgreichen Projekt-Verkauf und/oder in der Kundenberatung von technischen Lösungen mit
- Sie sind eine gewinnende Persönlichkeit, die sich sowohl mit Entscheidungsträgern als auch mit Fachpersonen aus der Praxis kompetent und glaubwürdig verständigen kann und gerne Verantwortung übernimmt
- Sie sind fließend in Deutsch und Englisch (unsere Firmensprache ist Englisch)

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 zusätzlichem 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

Wenn Ihnen Teamarbeit mehr Spass macht als die Rolle des individuellen Superhelden, wenn Sie sich in einer feedbackorientierten Kultur und einem progressiven Umfeld wohlfühlen, dann würden wir uns freuen, von Ihnen zu hören. Bewerbungsunterlagen per Mail an: jobs@fp-robotics.com