

Senior Business Development Manager (m/w/d) (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 dynamischen internationalen Organisation weiterentwickeln? Dies könnte Ihre perfekte Gelegenheit sein. Wir suchen eine/n **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.

Ihre Aufgabe

Für diese Rolle suchen wir eine erfahrene 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.

- In Zusammenarbeit mit dem CEO und dem Produktmanagement entwickeln und verantworten Sie die Verkaufs- und Wachstumsstrategie und setzen diese mit einem grossen Mass an Eigeninitiative um
- Sie identifizieren die richtigen Kunden und Partner, evaluieren die Möglichkeiten von Finanzierungs- und Fördermitteln und akquirieren entsprechende Projekte
- Sie kennen die Bedürfnisse der Kunden, nehmen Anfragen auf und lassen diese in das Produktmanagement sowie die Entwicklung einfließen
- Sie finden, betreuen und beraten unsere Kunden 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
- Sie übernehmen parallel zum Wachstum zunehmende Führungsverantwortung und bauen das Business Development Team kontinuierlich aus.

Ihre Qualifikationen

- Sie verfügen über einen überzeugenden Leistungsausweis im erfolgreichen (internationalen) Business Development / Verkauf von technischen Lösungen und wissen wie man eine Sales Organisation zum Erfolg führt
- Eine höhere Aus- oder Weiterbildung im Bereich Sales/Marketing, Business Development oder vergleichbares
- Fundierte Kenntnisse sowie Wissen über die Bedürfnisse, Entscheidungsprozesse und Rahmenbedingungen im Gesundheitswesens und / oder der Industrie
- Sie sind eine gewinnende Persönlichkeit mit Eigeninitiative, schneller Auffassungsgabe und Unermüdlichkeit, 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 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

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