

WIR SUCHEN SIE

als **Business Development Manager** m/w/d
für den Bereich Vertrieb & Marketing



IHRE TÄTIGKEITEN

- Akquisition und Betreuung von Neukunden
 - Vor- und Nachbereitung von Kundenbesuchen
 - Messe- und Konferenzbesuche
 - Mitarbeit bei der Gestaltung von Marketing-Materialien
 - Bewertung von Anfragen, Machbarkeitsanalysen und Erstellung von Angeboten
 - Mitwirkung bei der Erstellung des Serienangebots
 - Technologieberatung und Technologiemarketing
- Betreuung von (Schlüssel-) kunden, Begleitung von Projekten in Bezug auf Kundenkommunikation, Vor- und Nachbereitung von Kundenmeetings und Präsentationen, Einholung von Kundenfeedback
 - Begleitung der Serienproduktion hinsichtlich Forecasting, Umsetzung von Kundenwünschen in Bezug auf Flexibilität, Ramp-ups & Ramp-downs etc.
 - Generierung / Akquise neuer Projekte
 - Kompetente Beratung der Kunden und umfassende Versorgung mit neuen ADMEDES Dienstleistungen / „Cross Selling“
 - Optimierung der Schnittstellen und Prozesse zum Kunden
- Vorbereiten und Führen von Preisverhandlungen
- Mitwirkung bei Vertragsgestaltungen (NDA, Development -oder Supply Agreement)
- Marktanalyse und -bearbeitung
- Analyse neuer Anforderungen an Produktion, Technologie und Services

IHR PROFIL

- Abgeschlossenes Hochschulstudium im Bereich Maschinenbau, Produktionstechnik, BWL/VWL oder Wirtschaftsingenieurwesen mit Schwerpunkt Sales/Marketing oder Erfahrung in diesem Bereich
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Allgemein sehr gute Kommunikationsfähigkeit
- Kenntnisse der Norm ISO 13485 sehr wünschenswert
- Ausgeprägte interkulturelle und soziale Kompetenz und Teamfähigkeit
- Klare Kundenorientierung
- Präsentationsicherheit und Verhandlungsgeschick auf allen Ebenen
- Reisebereitschaft



Sie haben Interesse und können sich vorstellen, Teil des ADMEDES-Teams zu werden? Bewerben Sie sich jetzt unter karriere.admedes.com