

NATURWISSENSCHAFTLER/IN ALS SALES MANAGER (M/W/D)

Die BioGenes GmbH ist ein weltweit agierendes Biotechnologie-Unternehmen mit Sitz in Berlin. Wir bieten hochspezialisierten Service im Bereich Antikörper- und Immunoassay-Entwicklung sowie Produktion und Analytik für Unternehmen aus Pharma, Biotechnologie, Diagnostik und Forschungseinrichtungen an. Seit 30 Jahren ermöglichen wir unseren MitarbeiterInnen eine persönliche und professionelle Arbeitsatmosphäre, in der sie mit uns wachsen können.

Diese Aufgaben erwarten Sie...

- Proaktive Akquise neuer Kundschaft für das Portfolio, mittels fundierter Recherchen und Ansprache dieser über E-Mail, Telefon, Veranstaltungen
- Reaktivierung inaktiver Kundschaft durch gezielte Ansprachen und Follow-ups
- Identifizieren von Entscheidern in relevanten Unternehmen sowie Kontakthalten durch regelmäßige Informationen zu aktuellen Produkten / Dienstleistungen
- Weiterverfolgung von Leads und Kampagnen, die durch das Marketing generiert wurden
- Repräsentation von BioGenes auf Messen, Veranstaltungen und Partnering-Events
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten in Zusammenarbeit mit dem Projektmanagement-Team
- Identifikation von Cross-Selling- und Upselling-Potenzialen innerhalb des Kundschaftsstamms
- Pflege und Aktualisierung von Kundschaftsdaten im CRM-System
- Teilnahme an internen Vertriebsmeetings und strategischer Weiterentwicklung der Verkaufsprozesse

Das ist Ihr Profil...

- Abgeschlossenes naturwissenschaftliches oder betriebswirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im B2B-Umfeld der Life Sciences, Biotechnologie oder Pharmazie, oder Erfahrung aus dem Labor mit Interesse am Vertrieb
- Kenntnisse im Bereich Immunologie oder Immunassays, mit HCP-Analysen und regulatorischen Anforderungen von Vorteil
- Erfahrung mit digitalen Vertriebskanälen und Social Selling
- Erfahrung in der Nutzung moderner CRM- und Analysetools
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Kommunikationsstärke und souveräner Umgang mit (internationaler) Kundschaft
- Verhandlungsgeschick mit Blick auf die Anforderungen der Fachabteilungen und Kundenzufriedenheit
- Reisebereitschaft im In- und Ausland

Das bieten wir Ihnen...

- eine umfassende und individuelle Einarbeitung
- eine verantwortungsvolle, spannende Tätigkeit in einem familienfreundlichen Unternehmen mit offener Unternehmenskultur und hohem Teamspirit
- flexible Arbeitszeitgestaltung
- 30 Tage Urlaub sowie 12 zusätzliche arbeitsfreie Tage
- attraktive Benefits wie bspw. die Übernahme des Deutschlandtickets, eine monatliche Guthabekarte sowie 20% Zuschuss zur bAV

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen inkl. Gehaltsvorstellungen und möglichem Eintrittstermin per E-Mail an Frau Kühnel unter: job@biogenes.de