

„Ihr Herz schlägt für Medizintechnik? Unseres auch!“

Corscience entwickelt seit 2001 in Erlangen Systeme für die Medizintechnik. Bei uns dreht sich alles um Defibrillation: Wir konzipieren, entwickeln, standardisieren und individualisieren Defibrillator-Technologie für die Laien-Anwendung genauso wie für Profis im Rettungsdienst und in der Klinik. Über 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter leisten so jeden Tag einen Beitrag, um mehr Menschen zu helfen und Leben zu retten.

Werden Sie Teil des Teams als

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER B2B MEDIZINTECHNIK (M/W/D)

Vollzeit • unbefristete Vertragslaufzeit • ab sofort • Erlangen oder Hamburg

IHRE AUFGABEN

- Entwicklung und Umsetzung strategischer und taktischer Kundenpläne für zugewiesene Kunden
- Unterstützung der Kunden bei strategischen/kritischen Geschäftsfragen und Entwicklung einer gemeinsamen Vision für die Kundenbedürfnisse.
- Verwaltung von Verkaufschancen über den gesamten Verkaufszyklus hinweg
- Systematischer Abschluss der damit verbundenen Vertriebsprozesse (z. B. Opportunity-Management, Finanzen, Vertragsabschluss)
- Aufrechterhaltung und Entwicklung eines soliden Verständnisses der für Corscience relevanten Märkte mit Schwerpunkt auf kommerzielle Go-to-Market-Trends und Herausforderungen
- Entwicklung von Kundenlösungen gemeinsam mit Produktmanagement, F&E und anderen Kolleg*innen (z.B. Business-Cases)
- Orchestrierung von Ressourcen und Hindernissen, um innovative Lösungen zu schaffen

IHR PROFIL

- Erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder technisches Studium oder vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im B2B-Vertrieb
- Technische Affinität, idealerweise Kenntnisse im Umgang mit Medizinprodukten
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen
- Verhandlungs- und Kommunikationskompetenz in deutscher und englischer Sprache
- Bereitschaft zu Dienstreisen – vorwiegend im europäischen Raum, gelegentlich interkontinental
- Ausgeprägte Vertriebs- und Kundenorientierung sowie wirtschaftliches Verständnis

WIR BIETEN

- Kollegiales und wertschätzendes Arbeitsklima - mit Duz-Kultur über alle Ebenen hinweg
- Flexible Arbeitszeitmodelle mit Remote-Optionen, gute Vereinbarkeit von Beruf und Familie
- Moderne und hochwertige Arbeitsausstattung
- Umfassendes, strukturiertes Onboarding mit Patenschafts-Programm
- Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge, vermögenswirksame Leistungen
- 30 Tage Urlaub im Jahr sowie anlassbezogener Sonderurlaub (z.B. bei Umzug)
- Regelmäßige Feedbackgespräche sowie individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten
- Wechselnde Foodtrucks vor der Tür mit Corscience-Rabatt
- Fahrradfreundliche Lage und gute ÖPNV-Anbindung, Firmenparkplätze und E-Ladestation
- Lebendige CORMunity für vielfältiges Miteinander bei Sport, Gesundheit, Events und Feiern

Interessiert? Dann bewerben Sie sich jetzt. Bitte mit möglichem Starttermin und Gehaltsvorstellung an jobs@corscience.com.

Fragen beantworten wir Ihnen gerne **unter +49 9131 977986-0**.