



**BIBUS AG** und ihre Tochtergesellschaften sind Unternehmen mit über 75 Jahren Erfahrung in den Bereichen Mechatronik, Pneumatik, Hydraulik und Umwelttechnik. Wir sind in unseren Kernkompetenzen Engineering, Logistik und Service tätig. Durch unsere starken Entwicklungskompetenzen ergänzen wir die Marken von weltweit führenden Anbietern mit unseren eigenen innovativen marktorientierten Entwicklungen. Unsere lokale Präsenz, unser Anwendungs-Know-how und unsere Flexibilität machen uns zu einem zuverlässigen und unabhängigen Lösungsanbieter in der Branche.

An unseren Hauptsitz in Fehraltorf suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung einen

### **PRODUKTMANAGER LIFE SCIENCE IM VERKAUFAUSSENDIENST (M/W)**

Sind Sie interessiert und bereit, von der Komfort- in die Wachstumszone unseres Life Science-Bereiches zu wechseln und mit innovativen Personen an zukunftssträchtigen Technologien in einem schnell wachsenden Markt zu arbeiten?

In dieser spannenden Aufgabe sind Sie am Puls der Innovation für den Auf- und Ausbau des Geschäftsbereichs Life Science mit Fokus auf Fluidtechnik in der BIBUS AG mitverantwortlich und bedienen unsere Kunden mit umfangreicher Fachkompetenz in allen Fragen.

#### **IHR AUFGABENGEBIET**

- Neukundenakquise und Ausbau der bestehenden Kundenbeziehungen im Life Science-Markt in der Schweiz durch einen technischen, beratenden Verkaufsansatz.
- Aufbau und Pflege enger Beziehungen zu Schlüsselakteuren in der Life Science-Branche.
- Erstellung von technischen Vorschlägen und Angeboten, Leitung von Verhandlungen mit Kunden bis zur Auftragserteilung.
- Gesamtprojektleitung von Entwicklungsprojekten.
- Schnittstelle zwischen Kunden und verschiedenen internen Abteilungen wie Technik, Verkaufsdienst und Werkstatt sowie unseren Lieferwerken.
- Technische Betreuung von Produkten und Baugruppen im Product Life Cycle sowie Unterstützung bei der Produkt- & Baugruppenentwicklung.
- Entwicklung und Umsetzung strategischer Vertriebspläne, um Umsatzwachstum und Vertriebsziele zu erreichen.
- Nachverfolgen von Angeboten und Verhandeln von Kundenverträgen.
- Aktive Identifikation und Verfolgung neuer Geschäftsmöglichkeiten im Life Science-Bereich durch umfassende Marktanalysen und proaktive Kontaktinitiativen.
- Koordinieren und gestalten von Marketingaktivitäten.

#### **IHR PROFIL**

- **Ausbildung:** Technische Grundausbildung mit Weiterbildung im Bereich Maschinenbau, oder abgeschlossenes Studium im Bereich Maschinenbau mit kaufmännischer, oder betriebswirtschaftlicher Weiterbildung.
- **Branchenkenntnisse:** Erfahrung als Projektleiter in der konzeptionellen Entwicklung von Produkten und Baugruppen in der Life Science-Branche. Ein gutes Netzwerk und Berufserfahrung in der Life Science-Branche.
- **Technische Expertise:** Hohes Kundenapplikationsverständnis und die Fähigkeit, massgeschneiderte Kundenlösungen zu identifizieren und konzeptionell zu entwickeln. Freude an der konzeptionellen Entwicklung und Umsetzung von fluidtechnischen Lösungen gemäss den regulatorischen Anforderungen (ISO 13485/MDR/FDA).
- **Vertriebserfahrung:** Erfahrung in der Kundenbetreuung und im Vertrieb mit Kenntnissen und Leidenschaft für Business-to-Business-Verkaufsprozesse, die erklärungsbedürftige Produkte und mehrere Interessengruppen umfassen. Akquisitions-, Verhandlungs- und Kommunikationsgeschick sowie ein professionelles Auftreten.
- **Reisebereitschaft:** Reisebereitschaft im Inland (30%-50%).
- **Persönlichkeit:** Hohe Eigenmotivation und lösungsorientiertes Denken und Handeln, Entschlossenheit, gute qualitative Ergebnisse zu erzielen und die gesteckten Ziele zu erreichen.
- **Computerkenntnisse:** Gewandte Anwendung der MS-Office-Programme.
- **Sprachen:** Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, Französischkenntnisse von Vorteil.

## DIE VORZÜGE

- Spannendes Arbeitsumfeld in einem innovativen und wachsenden internationalen Familienunternehmen.
- Persönliche Entwicklungsmöglichkeiten, Förderung und Unterstützung von unternehmensrelevanten Weiterbildungen durch das Unternehmen.
- Ein konstruktives Arbeits- und Betriebsklima mit klaren Informationsflüssen und interdisziplinärem Austausch über weite Bereiche.
- Raum, um eigene Ideen einzubringen.
- Vertrauen und die nötigen Freiräume für selbstständiges Arbeiten.
- Firmenfahrzeug, das auch privat genutzt werden darf (nach erfolgreich absolvierter Probezeit).
- Flache Hierarchien und ein modernes Arbeitsumfeld.
- Flexible Arbeitszeiten.
- Gute Sozialleistungen und fortschrittliche Anstellungsbedingungen.
- Firmenevents, Skiwochenenden.
- Freier Eintritt in das Kunsthaus in Zürich.
- Kostenlose Parkplätze.
- Kostenloses Wasser und Kaffee am Arbeitsplatz.

## IHR KONTAKT

Fühlen Sie sich von dieser vielseitigen Herausforderung angesprochen? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Foto an Sonja Klopfenstein, [skl@bibus.ch](mailto:skl@bibus.ch).

Für vorgängige Fragen zu dieser spannenden Stelle steht Ihnen Herr Marcel Kalberer, Teamleiter Life Science telefonisch unter 044 877 51 53 gerne zur Verfügung.

**BIBUS AG**, Allmendstrasse 26, CH-8320 Fehraltorf  
[www.bibus.ch](http://www.bibus.ch)