

Die Parmaco AG ist ein inhabergeführtes Schweizer Unternehmen in der Region Thurgau und gilt als innovativer Anbieter von Metal Injection Molding (MIM) und microMIM Technologie. Parmaco produziert jährlich viele Millionen komplexer, hochpräziser Stahlteile in der Schweiz und liefert sie an Kunden in aller Welt. Die äusserst vielfältigen Einsatzbereiche umfassen Branchen wie die Medizintechnik, die Automobilindustrie, den Maschinenbau, die Elektrotechnik, die Schliesstechnik und viele weitere.

Zur Stärkung unserer Marktpräsenz im Bereich Medizintechnik suchen wir Sie (w/m/d) als

VERKAUF / BUSINESS DEVELOPMENT INTERNATIONAL - MEDIZINTECHNIK

Was Sie erwartet

- Sie arbeiten in einem professionellen und technisch versierten Umfeld, wo Sie mit globalen Partnern zusammenarbeiten; Reisebereitschaft wird vorausgesetzt.
- Neben einem attraktiven Grundgehalt erwartet Sie eine leistungsorientierte Vergütung mit spannenden Provisionsmöglichkeiten, sowie ein Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung.
- Sie arbeiten in einer offenen und innovativen Unternehmenskultur, die eigenverantwortliches Arbeiten fördert und Ihnen Raum gibt, Ihre Ideen und Initiativen aktiv einzubringen.
- Sie bauen in dieser strategisch wichtigen Position die Basis für den Marktzugang in neue, herausfordernde Märkte der Medizintechnik.

Ihr Profil

- Sie haben eine technische oder kaufmännische Ausbildung, ergänzt durch eine Weiterbildung im jeweils anderen Bereich.
- Sie verfügen über mindestens 3–5 Jahre Vertriebserfahrung im internationalen Umfeld der Medizintechnik und haben bereits erfolgreich technische Lösungen verkauft. Idealerweise verfügen Sie bereits über ein internationales Netzwerk.
- Sie beherrschen Deutsch und Englisch verhandlungssicher; Kenntnisse in Französisch oder Italienisch sind von Vorteil.
- Sie bringen fundierte technische Kenntnisse im Bereich medizintechnischer Produkte und Instrumente mit.
- Sie haben ein strategisches Verständnis für Marktanalyse und die Anforderungen internationaler Märkte, sowie Kenntnisse der relevanten Regulatorik (MDR, FDA, ISO 13485).
- Sie sind selbstständig und proaktiv, belastbar und teamorientiert und bringen Freude an der Neugeschäftsentwicklung mit.
- Sie sind kommunikationsstark und charismatisch, strahlen Vertrauen aus und begeistern Menschen durch Ihr gewinnendes Auftreten.
- Sie verfügen über eine ausgeprägte Überzeugungskraft. Sie sind in der Lage, technische und geschäftliche Vorteile klar zu kommunizieren und Skepsis durch gezielte Informationsvermittlung abzubauen.

Ihre Aufgaben

- Sie verkaufen MIM-Teile für medizintechnische Anwendungen auf internationalen Märkten und widmen Sie sich verstärkt der Neukundengewinnung sowie der Pflege des bestehenden Kundennetzwerks.
- Sie führen den Verkaufsprozess von der Akquise bis zum Vertragsabschluss, inkl. Angebotserstellung, Preisverhandlungen und Vertragsabschlüssen.
- Sie identifizieren und erschliessen neue geografische Märkte und bauen dort eine Marktpräsenz auf, wo bisher wenig Kontakte bestehen.
- Sie fungieren als Türöffner und Botschafter in neuen Märkten und bei potenziellen Kunden, die bisher noch nicht mit den Lösungen von Parmaco MIM AG in Berührung kamen.
- Sie bauen gezielt Beziehungen zu Entscheidungsträgern und wichtigen Ansprechpartnern auf und entwickeln langfristige Geschäftsbeziehungen.
- Sie analysieren Marktpotenziale und Trends und beobachten die Konkurrenz, um die Vertriebsstrategie optimal auszurichten.
- Sie nehmen an Messen und Branchenevents als Repräsentant des Unternehmens teil.
- Sie unterstützen die Entwicklung und Umsetzung von Marketing- und Vertriebsmassnahmen zur Umsatzsteigerung.

Diese Position richtet sich an Verkaufsprofis mit fundierter Erfahrung in der Medizintechnik, die neue Herausforderungen suchen und auf internationalem Parkett den Unterschied machen wollen. Bewerben Sie sich und werden Sie Teil unseres Teams. Tragen Sie aktiv dazu bei, den Erfolg der Parmaco MIM AG auf neuen Märkten zu gestalten!

Ihre Unterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse, Motivationsschreiben) senden Sie bitte per Mail an Frau Rohner: nrohner@parmaco.com. Stellenantritt per sofort oder nach Vereinbarung. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.