

Business Development Manager – Executive Search

m/w/d,

Sie kennen die Schweizer Life-Sciences-Landschaft aus dem strategischen B2B-Vertrieb und schätzen den anspruchsvollen Austausch mit Entscheidungsträgern? Reizt es Sie zudem, Unternehmen strategisch dabei zu unterstützen, durch die gezielte Gewinnung der passenden Fach- und Führungskräfte nachhaltig voranzubringen? Bei Coopers nutzen Sie Ihr fundiertes Branchenwissen, um Pharma-, Biotech- und Medtech-Unternehmen bei ihrer wichtigsten Herausforderung zu beraten: der Besetzung von Schlüsselpositionen.

Ihre Aufgaben:

- * **B2B-Neukundengewinnung & Marktgestaltung:** Sie identifizieren Marktpotenziale in der Life-Sciences-Industrie und akquirieren eigenverantwortlich hochkarätige Suchmandate bei KMUs (Pharma, Biotech und Medtech).
- * **C-Level Consulting & Value Selling:** Sie agieren als geschätzter Sparringspartner direkt auf Entscheidungsebene, pitchten bei CEOs, Geschäftsführern sowie HR-Leitern und verkaufen massgeschneiderte, wertschöpfende Executive-Search-Lösungen auf Augenhöhe.
- * **Strategischer Beziehungsaufbau & Networking:** Sie repräsentieren Coopers im Markt, bauen langfristige, vertrauensvolle Partnerschaften nachhaltig aus, festigen bestehende KMU-Accounts und sichern kontinuierliche Folgeaufträge.
- * **Schnittstellen-Kompetenz & Projekterfolg:** Von der detaillierten Mandatsanalyse bis zum erfolgreichen Projektabschluss führen Sie das Mandat in enger Zusammenarbeit mit einem Senior Talent Acquisition Consultant zum Erfolg.

Ihr Profil:

- * **Langfristiger Aufbau von Kundenbeziehungen:** Mehrjährige, nachweisbare Erfolge in der nachhaltigen Pflege von Kundenbeziehungen (Key Account Management) sowie im

Job Profil

-  Administration - Human Resources
-  Coopers intern
-  Vollzeit
-  Executive Search, Customer acquisition, Human Resources

Job Benefits

-  13. Monatslohn
-  30 Tage Urlaub
-  Arbeitslaptop
-  Du-Kultur
-  Familiäres Team
-  Familienfreundlicher Betrieb
-  Flache Hierarchien
-  Home Office Möglichkeit
-  Kostenlose Getränke
-  Mitarbeitererevents
-  Moderner Arbeitsplatz
-  Private Unfallversicherung
-  Sprachkurse
-  Workation
-  Work-Life Balance



Klingt interessant?

Samrawit Isaak
Senior Talent Acquisition Consultant
+41 41 632 43 39
samrawit.isaak@coop.ch

beratungsintensiven Lösungsverkauf (Solution Selling) und der Neukundenakquise

- * **Hunter-Mentalität:** Sie sind ein leidenschaftlicher Beziehungsgestalter, bringen hohe Abschlussicherheit mit und besitzen die Ausdauer für das Premium-Dienstleistungssegment.
- * **Auftreten auf C-Level:** Sie kommunizieren absolut stilsicher, eloquent und überzeugend mit Entscheidungsträgern.
- * **Branchennetzwerk:** Sie bringen ein Verständnis für die Branche Life Sciences (ein bestehendes Netzwerk in diesen Sektoren ist ein starkes Plus).
- * **Sprachen:** Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse.

Wir bieten:

- * Eine verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem dynamischen Umfeld mit spannenden Mandaten und renommierten Kunden, in der Sie eigenständig agieren und gleichzeitig Teil eines erfahrenen Teams sind.
- * Attraktive Vergütungspakete und Entwicklungsmöglichkeiten in einem wachsenden Unternehmen.

Das klingt nach einer spannenden Position?

Dann freuen wir uns über vollständige Bewerbungsunterlagen per Onlineformular.

Bei Bewerbungen per E-Mail erklärt sich der Sender respektive die Senderin damit einverstanden, dass die übermittelten Daten unter Berücksichtigung unserer Datenschutzrichtlinie verwendet werden.

Weitere offene Stellen gibt es hier: coopers.ch