Business Development Manager (m/w/d) für bioanalytische Messsysteme

FluIDect entwickelt innovative optische Biosensoren für den schnellen Nachweis von Bioparametern wie Proteinen und spezifischen Mikroorganismen in komplexen Flüssigkeiten. Unsere Kunden aus Pharma, Wasserwirtschaft und Lebensmittelindustrie erhalten damit in kurzer Zeit verlässliche Ergebnisse, ohne aufwändige Laborinfrastruktur.

Unsere ersten Produkte sind verfügbar und stoßen in der Industrie auf großes Interesse. Als **Business Development Manager (m/w/d)** übersetzen Sie diesen Zuspruch in Aufträge, bauen unseren Vertrieb auf und gestalten Angebote, Preise und Vertriebswege von Anfang an mit.

Ihre Aufgaben

Sie berichten an die Geschäftsführung und arbeiten eng mit Applikation und Entwicklung zusammen:

- Verantwortung für die Pipeline, vom Erstkontakt bis zum unterschriebenen Auftrag
- Vermarktung unserer Messsysteme und Verbrauchsmaterialien an Forschung und Entwicklung in der Industrie, mit Schwerpunkt Pharma in Zentraleuropa
- Gewinnung von Pilotkunden, vor allem in der biopharmazeutischen Produktion, und Ausbau erster Projekte zu Folgeaufträgen
- Frühe Qualifizierung von Anfragen und konsequentes Nachfassen bis zur Entscheidung
- Aufbau eines Partnernetzwerks für den Vertrieb unserer Verbrauchsmaterialien
- Entwicklung von Angeboten und Preismodellen mit der Geschäftsführung
- Pipeline und Forecast im CRM, systematisches Marktfeedback an die Produktentwicklung

Ihr Profil

- Studium der Naturwissenschaften oder Ingenieurwissenschaften (z. B. Biotechnologie, Chemie, Verfahrenstechnik) oder vergleichbare technische Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung in Business Development oder Vertrieb für Laborgeräte, Analytik oder Bioprozesstechnik, idealerweise mit Netzwerk in der Pharmaindustrie
- Nachweisbare Erfolge mit neuen, erklärungsbedürftigen Produkten, etwa bei Markteinführungen oder beim Vertriebsaufbau in einem Startup
- Beratender Verkaufsstil: Sie verstehen das Problem des Kunden und finden den Weg zu den richtigen Entscheidern
- Strukturierte, eigenverantwortliche Arbeitsweise, Freude am Aufbau neuer Prozesse
- Deutsch und Englisch verhandlungssicher, Erfahrung mit Vertriebspartnern von Vorteil
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb Europas

Wir bieten

- Verantwortung für den Vertriebsaufbau mit echtem Einfluss auf Produkt und Strategie
- Fachliche Unterstützung in Kundenprojekten durch Physiker, Ingenieure und Biologen
- Die Perspektive, mit unserem Wachstum ein eigenes Vertriebsteam aufzubauen
- Attraktive Vergütung mit erfolgsabhängigem Anteil und Mitarbeiterbeteiligung (VSOP)
- Mobiles Arbeiten von Ihrem Wohnort aus mit regelmäßigen Teamtagen in Jena
- Flexible Arbeitszeiten und kurze Entscheidungswege

Bei Interesse freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit dem Stichwort „Business Development“ an **hr@fluidect.com**. Bitte nennen Sie uns Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühestmöglichen Eintrittstermin.