

UNSER PROFIL

Wir sind ein junges, wachsendes Biotechnologie-Unternehmen, mit über 60 Mitarbeiter*innen am Standort Wildau, nahe Berlin. Wir entwickeln neue innovative Verfahren zur Analyse der DNA von Mikroben, die im und am menschlichen Körper leben. Das Ergebnis sind persönliche Mikrobiota-Profile, auf deren Basis unsere Kund*innen individuelle Empfehlungen zur Steigerung ihrer Lebensqualität erhalten. IN-TEST.pro ist das erste Produkt und stellt die Darmflora in den Vordergrund.

Mehr erfährst du auf unserer Website: www.biomes.world

Wir suchen dich als

(JUNIOR) Sales

Development Specialist
(m/w/d)

In Vollzeit

Für unser Sales-Team suchen wir dich als neues Teammitglied. – Deine Welt ist der Vertrieb und dein Herz schlägt für deine Kund*innen? Schreibe mit an unserer Erfolgsstory! Du läufst zur Hochform auf, wenn du passende Lösungen für komplexe Herausforderungen entwickeln kannst. Multi-disziplinäre Aufgaben, bei denen du „Cutting-Edge“ Technologien in die Wirtschaft transferierst, reizen dich. Du kennst dich mit der Analyse und Nutzung von Daten aus und trittst effizient mit potenziellen Kund*innen in Kontakt.

DEINE ROLLE

- Du übernimmst die ganzheitliche kaufmännische Betreuung/ den kompletten Verkaufsprozess der dir zugeordneten Vertriebssegmente/ definierten Kundengruppen im Bereich Pharma, Forschung und Industrie von der Akquise bis zum Vertragsabschluss.
- Du erfüllst deine Vertriebsziele im Rahmen der definierten Vertriebsstrategie.
- Du unterstützt das Sales-Team beim Ausbau der B2B-Vertriebsaktivitäten.
- Du identifizierst zukünftige kundenspezifische Produktbedürfnisse und entwickelst neue Vertriebslösungen.
- Du betreust bestehende Key Accounts und begleitest kundenspezifische Projekte.
- Du berichtest regelmäßig an den Lead Sales Development und dokumentierst deine Aktivitäten im CRM-System.

DEIN PROFIL

- **Begeisterung:** Du hast Lust, dich mit den Produkten aus dem Bereich Mikrobiom auseinanderzusetzen. Deine biotechnologische Affinität und Kundenorientierung treiben dich dabei voran.
- **Ausbildung:** Du hast dein biotechnologisches-, wirtschaftswissenschaftliches oder vergleichbares Studium erfolgreich abgeschlossen.
- **Erfahrungen und Knowhow:** Du hast erste Erfahrungen im aktiven Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten gesammelt und hast gute Kenntnisse im B2B-Geschäft. Idealerweise verfügst du über tiefes biotechnologisches Verständnis, sowie Kenntnisse betriebswirtschaftlicher (Vertriebs-)Kennzahlen.
- **Arbeitsweise:** Du verfügst über einen selbstständigen, lösungs- und ergebnisorientierten Arbeitsstil sowie über ein hohes Maß an Verhandlungskompetenz.
- **Persönlichkeit:** Du schaffst Vertrauen durch Verlässlichkeit, Offenheit und Authentizität und zeichnest dich durch deine starke Kommunikationsfähigkeit aus.
- **Sprachen:** Du verfügst über verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- **IT-Kenntnisse:** Du bist sicher im Umgang mit Sharepoint, MS-Office und CRM- und ERP-Systemen.

UNSER PLUS FÜR DICH

- **Wertschätzende Unternehmenskultur:** sinnstiftendes Arbeiten an interdisziplinären Projekten in einem internationalen Team mit einem herzlichen und wertschätzenden Miteinander
- **Modernes Arbeitsumfeld:** neues Open-Space-Office mit hochwertigem Equipment sowie Begegnungsflächen
- **Flexible Arbeitszeitmodelle:** verschiedene Arbeitszeit- und Urlaubsmodelle mit Home-Office-Möglichkeit und Gleitzeit
- **Weiterentwicklung:** Mentorship Programm, individuelle Förderung, spannende Entwicklungsmöglichkeiten und stetiger Wissensaufbau in der BIOMES-Academy
- **Sport & mentales Wohlbefinden** Teilnahme am Feel-Good Programm
- **30 Tage Urlaub**

Du fühlst dich angesprochen?

Dann schick deinen CV an: jobs@biomes.world