



Unsere Kundin, die Fresenius Kabi (Schweiz) AG mit Sitz in Kriens LU, bietet schweizweit innovative Produkte und Konzepte für die klinische Ernährung und Infusionstherapie an. Mit der Philosophie «committed to life» leistet das Unternehmen seit 50 Jahren einen wichtigen Beitrag zur Verbesserung der Lebensqualität kritisch und chronisch kranker Menschen im Spital und zu Hause.

Unsere Mitarbeitenden stellen sich täglich neuen Herausforderungen in der Betreuung von Patientinnen und Patienten genauso wie in der Produktentwicklung, der Herstellung oder im Verkauf, bringen ihr Können ein und verbinden Teamwork und Eigenverantwortung.

Wir suchen nach Vereinbarung eine strategisch denkende, flexible und dynamische Persönlichkeit mit einem ausgezeichneten Netzwerk im Schweizer Spitalumfeld als

### **Sales & Product Manager Nutrition Systems 100%**

#### **Was Sie bewegen:**

- Sie übernehmen die Betreuung, Entwicklung und strategische Ausrichtung unseres Produktportfolios, insbesondere im Bereich Ernährungspumpen und dazugehörige Verbrauchsmaterialien
- Sie erstellen zuverlässige Absatzprognosen und Budgetpläne im Rahmen des Forecastings
- Sie entwickeln und realisieren zielgerichtete Sales-, Preis- und Marketingstrategien, um die Produkte optimal am Markt zu positionieren – stets unter Berücksichtigung von Zielmargen und Marktanforderungen
- Sie analysieren kontinuierlich Absatz- und Umsatzzahlen, führen Marktforschungsprojekte durch, beobachten Wettbewerber und leiten geeignete Segmentierungsstrategien ab
- Sie konzipieren und setzen kreative Kampagnen sowie Marketingpläne erfolgreich um
- Sie initiieren und begleiten Kundenprojekte, organisieren Schulungen, Symposien und Workshops; sie vertreten die Market Unit auf Kongressen und Marketing-Meetings
- Gemeinsam mit dem Vertriebsteam führen Sie Sales-Aktivitäten durch und unterstützen aktiv bei Kundenverhandlungen
- Sie pflegen und bauen aktiv Beziehungen zu Opinion-Leadern, Kunden, Verbänden und Institutionen auf und repräsentieren das Unternehmen auf Veranstaltungen und Kongressen
- In enger Zusammenarbeit mit dem Supply Chain Management und Regulatory Affairs gewährleisten Sie die Lieferfähigkeit der Produkte und bearbeiten Kundenreklamationen

#### **Was Sie mitbringen:**

- Sie haben ein abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Marketing, Kommunikation oder eine vergleichbare Qualifikation
- Sie bringen technisches Flair mit und haben Kenntnisse im Bereich klinische Ernährung
- Sie verfügen über fundierte Marketing- und Verkaufskennnisse, idealerweise mit Aussendienst Erfahrung oder in einer Schnittstellenfunktion zwischen Sales und Marketing in der MedTech- oder Pharmaindustrie
- Sie bringen ausgeprägte Kenntnisse im Life-Cycle-Management sowie in der Budget- und Kostenplanung mit
- Sie sind eine dynamische, extrovertierte, kreative, teamfähige Marketing- und Verkaufspersönlichkeit
- Sie haben überzeugende Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten auf Deutsch, Englisch und Französisch

#### **Was wir Ihnen bieten:**

- Die Möglichkeit den Bereich Nutrition Systems schweizweit entscheidend mitzugestalten und weiterzuentwickeln
- Moderne Infrastruktur, flexible Arbeitszeiten und Homeoffice
- 6 Wochen Ferien ab dem 40. Lebensjahr
- Attraktive Sozialleistungen
- Modernes, flexibles Mobilitätspaket

#### **Kontaktieren Sie uns jetzt!**

Samuel Amrein, Managing Director  
Tel.: +41 220 80 71  
application@firstchoice-consulting.ch  
www.firstchoice-consulting.ch



**FIRST CHOICE**  
CONSULTING AG