



## **MITARBEITER/IN BUSINESS DEVELOPMENT** **- Akquisition, Vertrieb -**

### **XCLINICAL – DAS UNTERNEHMEN**

XClinical ist ein moderner und schnell wachsender Anbieter von Software zur Erfassung und Verarbeitung von Daten bei klinischen Studien mit Arzneimitteln und Medizinprodukten. Unser wichtigstes Software-Produkt „MARVIN“ wird international in vielfältigen medizinischen Indikationsgebieten eingesetzt.

Wir arbeiten profitabel und sind unabhängig von externen Investoren. Firmensitz ist in München, weitere Niederlassungen bestehen in Paris und Boston, USA.

### **IHRE AUFGABEN**

Sie unterstützen den Leiter Business Development und das bestehende Team bei der Planung und Umsetzung von Akquisitions- und Vertriebsaktivitäten. Der Teamgedanke steht hierbei eindeutig im Vordergrund, so dass Sie permanent mit Tätigkeiten in verschiedenen Bereichen betraut werden.

Ihre Spezialisierung liegt in der Generierung und Qualifizierung von Verkaufschancen! Das selbständige Bearbeiten von eingehenden Anfragen potenzieller Kunden und die systematische Nachverfolgung von Messe- und Kongresskontakten spiegeln Ihre umfangreiche Erfahrung auf diesem Gebiet wieder.

Sie erkennen in allen Unternehmensbereichen, bei Kunden und Partnern, im Markt und bei unseren Zielgruppen aktuelle, interessante Entwicklungen, erarbeiten daraus Konzepte für die ständige Füllung der Vertriebspipeline. Telefonisch und per E-Mail qualifizieren Sie in Deutsch und Englisch die Kontakte und bereiten die Präsentationstermine für die Account Manager vor.

Dies alles soll der Gewinnung neuer Kunden und der Unterstützung bestehender Geschäftsbeziehung dienen. Freude am Vertrieb, Erkennen und Vertiefen neuer Geschäftspotenziale sollte daher zu Ihrer täglichen Arbeit gehören!

Ihre Arbeitsweise wird dabei bestimmt von einer starken Kundenorientierung und dem „sicheren Umgang“ mit Gesprächspartnern auf Entscheidungsebene bei Pharma-, Medizintechnik und BioTech-Unternehmen im In- und Ausland.

STELLENANGEBOT

## UNSERE ANFORDERUNGEN

Idealerweise erfüllen Sie folgende Voraussetzungen:

- Mehrjährige Erfahrung in der Planung und Durchführung von Qualifizierungs-Maßnahmen
- Sichere, selbstbewusste Kommunikation mündlich und schriftlich in Deutsch und Englisch (gerne auch in weiteren Sprachen)
- Kenntnisse der Abläufe und Strukturen in der Pharma-, Medizintechnik- und BioTech-Industrie, idealerweise in der Durchführung klinischer Studien
- Darstellung und Vermarktung von technischen (Software-) Produkten
- Hohe Selbstorganisation sowie strukturierte und unabhängige Arbeitsweise
- Erfahrung mit Büro-, Kommunikations- und CRM-Software
- Freude an der Arbeit in einem jungen Team, das jeden Tag neue Herausforderungen bietet.

Wir suchen eine enthusiastische und kundenorientierte Persönlichkeit!

## WIR BIETEN

Raum für selbstsändiges Handeln mit kurzen Entscheidungswegen in einem innovativen, hoch professionellen Team. Unser starkes Wachstum bietet Ihnen ein attraktives, facettenreiches Aufgabenspektrum, das Ihnen vielfältige Möglichkeiten für Ihre fachliche und persönliche Entwicklung eröffnet.

Eine überdurchschnittliche Bezahlung.

Wir freuen uns auf Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen in Deutsch oder Englisch (inkl. frühestem Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung); bitte ausschließlich per E-Mail an Herrn Dr. Claus Lindenau.

### **XClinical GmbH**

Dr. Claus Lindenau  
Siegfriedstrasse 8  
80803 München

Tel. +49 89 452277-5200  
E-Mail: [cl@xclinical.com](mailto:cl@xclinical.com)  
Web: [www.xclinical.com](http://www.xclinical.com)