



AUCTUS

DIRECTOR BUSINESS DEVELOPMENT (M/W/D)

AUCTUS Capital Partners AG ist mit über 420 Mehrheitsbeteiligungen die erfolgreichste Private Equity Gesellschaft im deutschsprachigen Raum. Mit unserem Fokus auf Buy-and-Build Plattformen haben wir Dutzende Marktführer in Deutschland und Europa aufgebaut – wir machen Marktführer!

Für unser Portfoliounternehmen, einen wachsenden mittelständischen Dienstleister für klinische Studien (CRO) mit Fokus auf Onkologie im Rhein-Main-Gebiet suchen wir einen **Director Business Development (m/w/d)**

IHRE ROLLE

Der Director Business Development spielt eine Schlüsselrolle bei der Steigerung des Umsatzwachstums, indem er neue Geschäftsmöglichkeiten identifiziert und verfolgt, bestehende Kundenbeziehungen pflegt und das Business Development strategisch steuert, um sie an den Unternehmenszielen auszurichten. Diese Position konzentriert sich auf den Vertrieb der Dienstleistung an pharmazeutische, wissenschaftliche und akademische Institutionen und trägt zum Erfolg des Unternehmens bei, das sich der Förderung von F&E-Exzellenz in der Life-Sciences-Branche verschrieben hat.

IHR AUFGABEN

- Vermarktung des Serviceportfolios und aktive Identifizierung und Nachverfolgung von Leads zur Sicherung neuer Geschäftsmöglichkeiten.
- Umsetzung strategischer Akquisepäne und Kundenkontaktzyklen zur Etablierung und Pflege langfristiger Partnerschaften.
- Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Stakeholdern, um Geschäftsmöglichkeiten mit bestehenden Kunden zu erschließen und auszubauen.
- Regelmäßiges Reporting der Verkaufsaktivitäten, Lead-Generierung und Pipeline-Entwicklung an das Senior Management.
- Entwicklung maßgeschneiderter Strategien zur Sicherung individueller Geschäftsmöglichkeiten und Stärkung von Kundenpartnerschaften.
- Proaktive Steuerung und Management der Kundenerwartungen mit einem beratenden und kundenorientierten Ansatz.
- Organisation und Durchführung von Kundenbesuchen, Präsentationen und Ausschreibungsverteidigungen und Sicherung von Verträgen und Geschäftsmöglichkeiten.
- Nutzung von CRM-Tools zu Dokumentation von Interaktionen und zur Verwaltung einer soliden Pipeline potenzieller Geschäftsmöglichkeiten.
- Kontinuierliche Marktanalyse und Identifikation neuer Trends und Perspektiven.
- Enge Zusammenarbeit mit den operativen Teams, um die Dienstleistungen, Kapazitäten und Zeitpläne des Unternehmens vollständig zu verstehen und eine nahtlose Abstimmung für exzellenten Kundenservice zu gewährleisten.
- Weitere Aufgaben: Unterstützung breiterer strategischer Initiativen nach Bedarf.



AUCTUS

DIRECTOR BUSINESS DEVELOPMENT (M/W/D)

IHR PROFIL

- Bachelor-Abschluss in einem wissenschaftlichen oder betriebswirtschaftlichen Bereich.
- 10+ Jahre Erfahrung im Bereich CRO-Dienstleistungen mit direkter Kundenbetreuung auf mittlerer und leitender Ebene.
- 5+ Jahre Erfahrung im Business Development von Pharma Services, idealerweise CROs.
- Reisebereitschaft für Kunden- und Unternehmensmeetings.
- Tiefgehende Kenntnisse über Full-Service-CRO-Angebote.
- Nachgewiesene Erfolgsbilanz bei der Akquise, Entwicklung und Bindung von Key Accounts, idealerweise in klinischen Studien im Bereich Onkologie (Phase 2-4) mit internationalem Pharmaunternehmen.
- Hervorragende Präsentations-, Dokumentations- und zwischenmenschliche Fähigkeiten sowie Erfahrungen mit der MS Office Suite.

Diese Rolle ist ideal für einen erfahrenen Business-Development-Experten, der nachhaltige Ergebnisse erzielen und zum Wachstum eines dynamischen Unternehmens beitragen möchte.

WAS WIR BIETEN

- Eine unternehmerische Rolle in einem dynamischen, wachsenden und international agierenden Unternehmen.
- Mittelständische Unternehmenskultur mit kurzen Entscheidungswegen und Gestaltungsspielraum.
- Ein motivierendes, internationales, multikulturelles und wissenschaftlich orientiertes Arbeitsumfeld.
- Enge Interaktion mit dem Management Board.
- Attraktives Vergütungspaket mit wachstumsbezogenen Entwicklungskomponenten.

IHRE BEWERBUNG

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen über unsere Online-Recruiting-Plattform!