



Bereich: Engineering & Verkauf  
Arbeitsort: Degersheim (SG), Schweiz

#### **Unternehmensprofil**

Die **Nolato Treff AG** entwickelt, produziert und vertreibt seit 1946 technisch anspruchsvolle Kunststoffteile und Baugruppen von höchster Präzision für die Bereiche **Industrie, Medizintechnik/Diagnostik und Labor**. Als Teil der schwedischen Nolato Gruppe beschäftigen wir am Standort Degersheim rund 300 Mitarbeitende und verbinden Innovation, Qualität und Kundenorientierung zu nachhaltigem Erfolg.

#### **Ziel der Funktion**

Als **Business Development Manager Medical** übernehmen Sie die strategische und operative Verantwortung für den Ausbau unseres Medizintechnikgeschäfts. Sie analysieren Marktpotenziale, definieren Zielkunden, bauen nachhaltige Kundenbeziehungen auf und begleiten Projekte von der Idee bis zur Serienfertigung. Dabei agieren Sie als unternehmerisch denkende Schnittstelle zwischen Kunden und internen Fachbereichen und leisten einen entscheidenden Beitrag zum Marktwachstum.

#### **Hauptverantwortungen**

- **Markterschliessung & Akquisition:** Analyse neuer Märkte, Identifikation von Zielkunden und aktive Gewinnung neuer Geschäftsmöglichkeiten im MedTech-Sektor.
- **Kundenentwicklung:** Aufbau, Pflege und Weiterentwicklung langfristiger Geschäftsbeziehungen mit bestehenden und neuen Partnern.
- **Projekt- und Angebotsmanagement:** Entwicklung individueller Lösungen, Koordination interner Fachbereiche und Begleitung der Kundenprojekte bis zum erfolgreichen Abschluss.
- **Repräsentation:** Vertretung des Unternehmens auf Fachmessen, Branchenevents und bei Entscheidungsträgern.
- **Wirtschaftlichkeit:** Sicherstellung der Rentabilität bestehender Produkte durch Preisüberprüfung, Nachkalkulation und proaktive Optimierung.
- **Kundenservice:** Sicherstellung höchster Kundenzufriedenheit, inklusive Bearbeitung von Reklamationen in enger Abstimmung mit internen Teams.

#### **Anforderungen & Qualifikationen**

- **Abgeschlossene Grundausbildung** (Kunststoffspritzguss, Werkzeugbau oder MedTech-Bereich) ergänzt durch Weiterbildung im Verkauf oder Business Development.
- **Berufserfahrung** in der technischen Kundenberatung, vorzugsweise im Kunststoffspritzguss oder verwandten Bereichen der Medizintechnik.
- Unternehmerisches Denken mit starkem technischen Verständnis.



- Kommunikations- und Verhandlungsstärke in **Deutsch und Englisch**, weitere Sprachen von Vorteil.
- Hohe Kundenorientierung, Empathie sowie ausgeprägte Fähigkeit zur Netzwerkpflege.
- Souveränes Auftreten und Kompetenz im Umgang mit verschiedenen Hierarchiestufen.

### **Unser Angebot**

Wir bieten Ihnen eine **herausfordernde und vielseitige Position** in einem internationalen Umfeld mit flacher Hierarchie und kurzen Entscheidungswegen. Sie profitieren von viel Eigenverantwortung, einem kollegialen und professionellen Team sowie zeitgemässen Anstellungsbedingungen. Zusätzlich zu einem jährlichen Bonussystem und Gratisparkplätzen verfügen wir über eine eigene, finanziell gesunde Pensionskasse mit Kadersparplan.

Bereit, Ihre Karriere auf das nächste Level zu heben? Dann bewerben Sie sich jetzt und werden Teil unseres Teams! Mehr über uns erfahren Sie unter [www.nolato.com/treff](http://www.nolato.com/treff) oder telefonisch bei Frau Monika Bühler unter +41 (0)71 372 55 20.

Ihre Bewerbungsunterlagen senden Sie uns bitte über das Ostendis Bewerbungssystem per Klick auf den [«Jetzt bewerben»](#)-Button mit Angabe der JobID 69537 an Monika Bühler.