



## Auf dem Weg zu sicheren Therapien

Im Herzen des Wissenschafts- und Wirtschaftsstandorts Heidelberg hat die GeneWerk GmbH ideale Bedingungen für ein stetiges Wachstum gefunden. Seit sechs Jahren bietet das Unternehmen mit seinen erfahrenen und motivierten Mitarbeitern NGS-basierte molekularbiologische Analysedienstleistungen insbesondere für Unternehmen der Pharma-, Lebenswissenschaften- und Biotechnologiebranche an. Ziel ist es, die Entwicklung innovativer Therapien wie Gen- und Immuntherapien durch umfangreiche Sicherheitsanalysen voranzubringen. Eine sichere und wirksame Therapie rückt damit für viele Erkrankungen in greifbare Nähe.

Mithilfe des Investors Ampersand Capital Partners wird GeneWerk die Expansion in den USA vorantreiben, um den schnell wachsenden amerikanischen Markt besser bedienen zu können.

Wir suchen ein neues Teammitglied, das bereit ist, Verantwortung für herausfordernde geschäftliche Aufgaben zu übernehmen und mit unserem großartigen Team den Erfolg zu feiern, wenn wir unser Geschäft weiter vorantreiben:

## Sales Manager (Vertriebsmitarbeiter) (m/w/d)

### Wesentliche Aufgaben

- Erreichen von Verkaufszielen durch Steigerung des Umsatzes der Produkte/Dienstleistungen bei bestehenden und potenziellen Pharma-, Biotechnologie- und akademischen Kunden;
- Korrespondenz mit Kunden, um Wachstumsmöglichkeiten innerhalb des Portfolios zu identifizieren;
- Entwicklung von taktischen Aktionsplänen zur Umsatzsteigerung, um die budgetierten Verkaufsziele zu erreichen;
- Bewertung des Verkaufspotenzials, um bestimmte Umsatzziele zu erreichen;
- Pflegen von genauen Kundendaten in einem CRM;
- Nachverfolgung von Leads und Opportunities;
- Erstellen und Bereitstellen von zeitnahen und genauen Berichten, die der Geschäftsleitung Informationen über Vertriebs- und Marktaktivitäten sowie den aktuellen Status von Großkonten liefern;
- Berichterstattung über Finanzprognosen für ausgewählte Bereiche und Gebiete;
- Repräsentation des Unternehmens auf Konferenzen und Kundentreffen;
- Erstellen von Factsheets, Technologiebroschüren und anderen Vertriebs- und Marketingmaterialien.

### Wesentliche Voraussetzungen

- Master-/Diplomabschluss in Biowissenschaften oder gleichwertig; Promotion ist ein Plus;
- Mindestens ein Jahr Berufserfahrung im Vertrieb, Bereich Biopharma, Impfstoffe oder Zell- und Gentherapie;
- Rhetorisches Geschick; Überzeugungskraft; Selbstorganisation und Freude daran, mit Kunden in Kontakt zu stehen;
- Guter Teamplayer; ergebnisorientiert; aufgeschlossen und bereit, sich Herausforderungen zu stellen;
- Gutes Deutsch in Wort und Schrift;
- Gutes Englisch in Wort und Schrift.

### Was wir bieten (u.a.)

- Wettbewerbsfähige Vergütung;
- 30 Tage Jahresurlaub;
- Flexible Arbeitszeiten;
- Arbeit im Home-Office nach Absprache;
- Flache Hierarchien; angenehmes Arbeitsklima;
- Fachliche u. persönliche Entwicklungsmöglichkeiten;
- Jobticket-Möglichkeit;
- Möglichkeiten der betrieblichen Altersvorsorge.

**Wir freuen uns über eine Bewerbung möglichst per E-Mail an folgende Adresse:**

GeneWerk GmbH, Im Neuenheimer Feld 582, 69120 Heidelberg | E-Mail: [personal@genewerk.com](mailto:personal@genewerk.com)  
Fragen beantworten wir gerne unter +49 6221 42790-13 | Ansprechpartnerin: Frau Luisa Wassermann