

HR – POSIZIONE APERTA

BUSINESS DEVELOPER LIFE SCIENCES

PROFILO 2022.07.BDV

FEMTOprint SA è un'azienda high-tech svizzera specializzata nella fabbricazione di micro e nano-dispositivi 3D ad alta precisione. Grazie all'innovativa piattaforma tecnologica FEMTOPRINT®, forniamo a Clienti di tutto il mondo lo sviluppo di prodotto, il servizio di prototipazione rapida e la produzione seriale di dispositivi in vetro. L'industria dell'orologeria, del med-tech, della diagnostica, nonché l'ottica, la fotonica e l'elettronica sono alcuni dei settori in cui operiamo.

FEMTOprint SA è certificata ISO13485:2016 e opera secondo l'ISO9001. Rispetto, Passione, Coraggio e Collaborazione sono i nostri valori guida.

Il 1° febbraio 2022 FEMTOprint SA ha aperto una prima filiale a Neuchâtel (Svizzera) – crocevia della meccanica di precisione, del medicale e della fotonica - che perseguirà la missione dell'azienda di crescere ed ampliare la propria offerta di micro-fabbricazione per applicazioni in fotonica integrata e micro-ottica.

Per la nostra sede di Muzzano stiamo cercando un Business Developer Life Sciences (80-100%), che assumerà la responsabilità della creazione e dello sviluppo di opportunità di crescita a breve e lungo termine nel settore Life Sciences, a sostegno degli ambiziosi piani di crescita di FEMTOprint, che intende proseguire verso un leader globale nello sviluppo e nella produzione di componenti complessi in vetro per applicazioni microfluidiche.

Responsabilità e Ambiente di Lavoro

- Creare e seguire nuovi clienti potenziali nei segmenti di mercato target di FEMTOprint
- Sviluppare ed eseguire tattiche e attività per creare lead, fare preventivi e convertirli in ordini e ricavi ricorrenti nei segmenti di mercato e nelle applicazioni target di FEMTOprint, come la genomica, la diagnostica point-of-care, l'analisi cellulare e la somministrazione di farmaci
- Definire ed eseguire azioni per far progredire il ciclo di vendita
- Creare e mantenere relazioni eccellenti con il team, partners, fornitori e Clienti
- Fornire input e feedback sulla strategia e sulla roadmap tecnologica di FEMTOprint, oltre a contribuire al piano e all'implementazione delle attività di marketing
- Raccogliere e fornire informazioni di mercato e tendenze di business per lo sviluppo della strategia e della tecnologia, per le partnership (strategiche) e per la crescita aziendale
- Partecipare attivamente a fiere, conferenze specializzate e associazioni di categoria
- Preparare proposte e preventivi in stretta collaborazione con esperti tecnici
- Avviare progetti di sviluppo con potenziali Clienti per una futura produzione in serie

Riporterà al HSM (Head of Sales & Marketing) dell'azienda.

Qualifiche e Titoli di Studio

- Diploma di Laurea in ambito tecnico, chimico, della biologia, medicale, commerciale o simili
- È imprescindibile un'ottima padronanza dell'inglese, scritto e parlato. Il tedesco ed il francese sono un valore aggiunto

Esperienza e Conoscenza

- Almeno 5 anni di esperienza nello sviluppo commerciale B2B internazionale o nelle vendite
- Esperienza approfondita e ampia rete nei segmenti di mercato e nelle applicazioni target di FEMTOprint
- Conoscenza approfondita delle soluzioni di microfluidica, MEMS e/o lab-on-a-chip
- Familiarità con *contract manufacturing* e/o la lavorazione del vetro

Competenze Chiave

- Professionalità e autodisciplina, attitudine alla pratica, spirito di iniziativa e a creare nuove opportunità
- Ottime capacità di comunicazione
- Forte capacità di comprendere le esigenze del Cliente e di discutere gli aspetti tecnici con senso critico e strategico
- Orientamento ai risultati, forte motivazione al lavoro di squadra e capacità di lavorare in modo indipendente
- Esperienza con sistemi ERP e software di gestione CRM per amministrare opportunità, Clienti e campagne
- Disponibilità a trasferte regolari

Occupazione: 80-100%

Periodo di impiego: a tempo indeterminato

Orari: orario flessibile

Base di lavoro: Lugano-Muzzano, Svizzera

Data d'inizio: immediata

Domanda d'impiego:

Se pensa di essere la persona giusta per questa posizione, ci invii il suo CV completo e la lettera di motivazione via email a hr@femtoprint.ch o via posta al seguente indirizzo:

FEMTOprint SA
HR - Confidenziale
Referenza: 2022.07.BDV
Via Industria 3
CH-6933 Muzzano

 FEMTOPRINT®



Fernanda BELLUCCI
Head of Legal and HR

HR – OPEN POSITION

BUSINESS DEVELOPER LIFE SCIENCES

PROFILE 2022.07.BDV

FEMTOprint SA is a Swiss high-tech company specialized in the manufacturing of high-precision 3D micro- and nano-devices. Thanks to the innovative FEMTOPRINT® technological platform, we provide Customers worldwide with product development, rapid prototyping and serial production of glass devices. The watch industry, med-tech, diagnostics, optics, photonics and electronics are some of the sectors, in which we operate.

FEMTOprint SA is ISO13485:2016 certified and performs according to ISO9001 standards. Respect, Passion, Courage and Partnership are our guiding values.

On February 1st, 2022, FEMTOprint SA opened a new subsidiary in Neuchâtel (Switzerland) – crossroads of precision mechanics, medical and photonics - which will pursue the company's mission to grow and expand its microfabrication offer for applications in integrated photonics and micro-optics.

For our headquarter in Muzzano we are looking for a **Business Developer Life Sciences (80-100%)** who will be responsible for the creation and development of short- and long-term growth opportunities in the Life Sciences sector, supporting the ambitious growth plans of FEMTOprint, which intends to become a global leader in the development and manufacture of complex glass components for microfluidic applications.

Responsibilities and Work Environment

- Create and follow-up new potential Customers in FEMTOprint's target market segments and applications, such as genomics, point-of-care diagnostics, cell analysis and administration of drugs
- Develop and execute tactics and activities for creating leads, make quotations and converting these into recurring orders and revenues
- Define and execute actions to advance the sales cycle
- Create and maintain excellent relationships with the team, partners, suppliers and Customers
- Provide input and feedback on FEMTOprint's strategy and technological roadmap, as well as contributing to the plan and implementation of marketing activities
- Collect and provide market information and business trends for strategy and technology development, (strategic) partnerships and business growth
- Actively participate in trade fairs, specialized conferences and trade associations
- Prepare sales quotations and project plans in close collaboration with technical experts
- Start development projects with potential Customers for future series production

She/He will report to the company's HSM (Head of Sales & Marketing).

Qualifications

- Technical or bachelor's degree in chemistry, biology, medical, business or equivalent
- Excellent language skills in English, written and spoken, is a must. French and German are an added value

Experience and Knowledge

- At least 5 years of experience in international B2B business development or sales
- In-depth experience with wide network in FEMTOprint's target market segments and applications
- In-depth knowledge of microfluidics, MEMS and/or lab-on-a-chip solutions
- Familiarity with contract manufacturing and/or glass processing

Key Capabilities

- Professionalism and self-discipline, practical attitude, spirit of initiative and to create new opportunities
- Excellent communication skills
- Strong ability to understand Customer's needs and to discuss the technical aspects with critical and strategic sense
- Results orientation, strong teamwork motivation and ability to work independently
- Experience with ERP systems and CRM management software to manage opportunities, Customers and campaigns
- Availability to travel regularly

Workload: 80-100%

Contract: unlimited employment

Hours: flexible hours

Place of Work: Lugano-Muzzano, CH

Start Date: immediate

Job Application:

If you think you are the right person for this position, please send us your complete CV and motivation letter by email to hr@femtoprint.ch or by post to the following address:

FEMTOprint SA
HR - Confidential
Referenza: 2022.07.BDV
Via Industria 3
CH-6933 Muzzano



Fernanda BELLUCCI
Head of Legal and HR