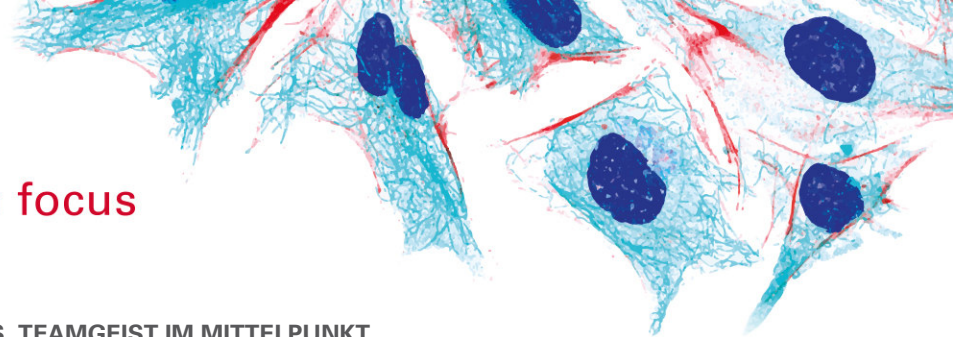




KARRIERE BEI IBIDI: ZELLEN IM FOKUS, TEAMGEIST IM MITTELPUNKT

Nimmst du die Dinge gern genau unter die Lupe? Prima! Denn das ist auch bei uns die Keimzelle des Erfolgs: Wir von **ibidi** sind ein innovatives und international expandierendes Biotechnologie-Unternehmen, spezialisiert auf moderne Lösungen für die klassische Zellmikroskopie. Unter tatkräftigen und talentierten Gleichgesinnten, die in der Entwicklung, Produktion oder im Vertrieb unserer preisgekrönten Innovationen weltweit ihr Bestes geben, findest auch du bei uns den idealen Nährboden für deine Karriere – zum Beispiel als:

Manager Business Growth & Strategic Partnerships (m/w/d)

am Standort **Gräfelfing bei München**

Referenznummer: 02-26

Freu dich auf eine vielseitige Rolle im Key Account und Business Development, in der strategische Kundenentwicklung, überzeugende Kommunikation und nachhaltiges Wachstum im Mittelpunkt stehen.

- Key-Account Management, Kundenakquise, Geschäftsentwicklung – Du betreust die bestehenden Kunden und baust strategische Partnerschaften aus. Du sorgst für die Gewinnung neuer Kunden sowie die Dokumentation der Projektfortschritte. Du übernimmst Präsentationen, Workshops und on-site Besuche.
- Produkt- & Lösungspositionierung – Du arbeitest eng mit den Abteilungen R&D, Produktmanagement und Produktion zusammen, um die optimale Umsetzung der Kundenwünsche zu gewährleisten. Gemeinsam mit unseren Teams und dem Kunden begleitest Du die technische Evaluierung.
- Verhandlungs- & Angebotsmanagement – Du erstellst kundenspezifische Angebote und Konzepte und bist verantwortlich für die Verhandlung von Preisen, Verträgen und Rahmenvereinbarungen.
- Zusammenarbeit & interne Schnittstellen – Du nimmst an Messen und Konferenzen teil und erstellst regelmäßige Reports.

Diese Qualifikationen, Erfahrungen und persönlichen Stärken zeichnen dich aus und machen dich zu einer wertvollen Ergänzung für unser Team:

- Du bringst ein abgeschlossenes Studium im Bereich Biotechnologie, Life Sciences, Chemie, Physik oder vergleichbar mit.
- Du verfügst idealerweise über erste Erfahrungen im Business Development, Projektmanagement oder technischen Vertrieb, idealerweise in der Biotech-Zulieferindustrie.
- Du überzeugst mit ausgeprägten Kommunikations- und Networking Fähigkeiten sowie einer selbstständigen und zielorientierten Arbeitsweise.
- Du bringst Reisebereitschaft mit.
- Du verfügst über verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Was wir dir bieten? Überzeugende Vorteile, die sich sehen lassen können:

- Modern ausgestattete Büros und Labore
- 30 Tage Urlaub bei einer 5-Tages Woche
- Unbefristeter Arbeitsvertrag
- Kostenlose Mitarbeiterparkplätze im Parkhaus
- Betriebliche Altersvorsorge (z. B. Zuschuss zur bAV)
- Kinderkrippen- und Kindergartenzuschuss
- Betriebliches Gesundheitsmanagement (regelmäßige Check-ups, Betriebsarzt, etc.)
- Mitarbeitervergünstigungen (EGYM Wellpass, Corporate Benefits)
- Regelmäßige Firmenevents wie zum Beispiel der Betriebsausflug oder der Besuch des Oktoberfestes
- Getränke wie Wasser, Tee, Kaffee & Snacks wie frisches Obst sind selbstverständlich, Dachterrasse zum Entspannen
- Die Weiterentwicklung deiner fachlichen, persönlichen und sozialen Kompetenzen

Fühlt sich das für dich richtig an?

Dann klick dich rein und mach den nächsten Schritt:

Deine Ansprechpartnerin bei ibidi, Ramona Maier, wartet schon gespannt darauf, von dir zu hören. Schick ihr dazu deine vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe deiner Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellungen sowie der Job-Referenznummer **02-26** per E-Mail an: career@ibidi.de oder über unsere Homepage [Careers | Open Positions | Join Us at ibidi](#) auf der Karriereseite: [Join the World of ibidi](#)

Wir freuen uns, dich hoffentlich schon bald persönlich kennenzulernen.

ibidi GmbH | Ramona Maier
Lochamer Schlag 11 | 82166 Gräfelfing
Telefon: + 49 89 520 4617-197 | E-Mail: career@ibidi.de |
Web: ibidi.de