CISTEC
CLINICAL INFORMATION SYSTEMS

Gestalte mit uns die Zukunft des Gesundheitswesens.

Bei CISTEC entwickeln und betreiben wir mit KISIM eines der führenden Klinikinformationssysteme der Schweiz. Unser Produkt unterstützt ärztliche Fachpersonen, Pflegefachpersonen und Spezialisten im Klinikalltag – von Regionalspitälern bis zu Universitätsspitälern, von der Psychiatrie bis zur Reha. Was uns antreibt, ist die Überzeugung, dass gute Software den Menschen entlastet und die Patientenversorgung verbessert.

Wachse mit uns.

Seit unseren Anfängen mit zwei Mitarbeitenden haben wir uns zu einem marktführenden IT-Unternehmen mit 300 engagierten Fachkräften entwickelt – und wir wachsen weiter. Bei uns treffen Kompetenz, Teamgeist und Leidenschaft aufeinander. Wenn du Teil einer Erfolgsgeschichte werden möchtest, die täglich das Schweizer Gesundheitswesen prägt, dann bist du bei uns genau richtig.

Gemeinsam innovativ. Für mehr Zeit am Menschen.

Business Development Manager (80 – 100%)

Deine Aufgaben

- Unterstützung des Head of Sales & Marketing sowie des Head of Partnerships bei strategischen, kommerziellen und operativen Fragestellungen.
- Mitgestaltung und Weiterentwicklung einer skalierbaren Sales-Organisation inklusive Prozessen, Tools und Governance-Strukturen.
- Konzeption und Vorbereitung von Pitches, Kundenpräsentationen, Angebotsunterlagen und managementtauglichen Storylines.
- Mitwirkung bei der Erarbeitung und Umsetzung wirkungsvoller Commercial-Strategien.
- Unterstützung bei Corporate-Development-Themen, insbesondere in den Bereichen Wachstumsinitiativen, Partnerschaften und Marktbearbeitung.
- Vorbereitung, inhaltliche Begleitung und Unterstützung bei Vertragsverhandlungen mit Kunden und Partnern.
- Aktive Mitgestaltung und Weiterentwicklung von Go-to-Market-Ansätzen und kommerziellen Initiativen.

Dein Profil

- Erfahrung im Bereich Business Development, Vertrieb oder strategischem Management.

CISTEC AG
Hohlstrasse 283
CH-8004 Zürich

Tel +41 43 311 16 16
info@cistec.com
cistec.com

- Industrieerfahrung im E-Health- oder Softwarebereich.
- Abgeschlossenes Studium in Betriebswirtschaftslehre, Naturwissenschaften, Marketing oder einem vergleichbaren Bereich.
- Fundierte Kenntnisse in Marktanalysen, Wettbewerbsbeobachtung und Geschäftsmodellentwicklung.
- Fähigkeit, Marktchancen zu identifizieren und Wachstumsstrategien zu entwickeln.
- Starke Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten.
- Hohe Eigeninitiative und Ergebnisorientierung.
- Fliessende Deutschkenntnisse in Wort und Schrift; idealerweise zusätzlich Französisch- oder Englischkenntnisse.

Wir bieten dir

Sinnvolle Arbeit mit Wirkung: Du arbeitest an spannenden Projekten, an der Schnittstelle von KI und Healthcare, – in einem interdisziplinären Team, das echten Mehrwert schafft.

Innovatives Umfeld: Gemeinsam entwickeln wir zukunftsweisende Lösungen, die den klinischen Alltag nachhaltig verbessern – mit spürbarem Impact für Health Professionals.

Flexibles Arbeiten: Teilzeitarbeit, flexible Arbeitszeiten und Homeoffice sind selbstverständlich. Nach der Probezeit kannst du bis zu vier Tage pro Woche remote arbeiten.

Lern- und Innovationskultur: Wir fördern deine Weiterbildung aktiv und unterstützen dich beim Besuch von Fachkonferenzen und Messen. Flache Hierarchien und ein offenes, agiles Teamumfeld schaffen Raum für persönliche und fachliche Weiterentwicklung.

Attraktive Benefits: Geniesse 5 Wochen Ferien pro Jahr. Unbezahlter Urlaub ist nach Absprache möglich.

Gemeinsame Erlebnisse: Wir feiern Erfolge gemeinsam – beim Mittagsgrill, beim Schneetag oder bei unseren Team- und Firmenevents.

Bewerbung

Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen sendest du bitte per E-Mail an:
bewerbung@cistec.com

Hinweis für Personalvermittler und Headhunters:

Wir bitten darum, uns keine Bewerbungen von Headhunter oder Personalvermittlungsagenturen zuzusenden. Vielen Dank für Ihr Verständnis.

Diversität und Inklusion:

CISTEC steht für Chancengleichheit und Vielfalt. Wir begrüssen Bewerbungen aller Menschen unabhängig von persönlichen Merkmalen oder Hintergründen.