

Unternehmen:

Die ADVITOS GmbH ist ein innovatives Medizintechnikunternehmen (50+ Mitarbeiter) mit Sitz in München, das eine vollkommen neuartige Multiorganunterstützungstherapie von der Idee bis zur Marktreife entwickelt hat. Die weltweit patentierte ADVOS Therapie verbessert die Überlebensrate von Patienten durch die zeitgleiche Unterstützung der drei Hauptentgiftungsorgane des menschlichen Körpers (Leber, Lunge und Nieren). Das Verfahren wird deutschlandweit auf Intensivstationen von führenden Kliniken eingesetzt und ist auf dem Weg auch den internationalen Markt zu durchdringen. Die Firma deckt alle Bereiche eines zertifizierten Medizintechnikunternehmens ab - von Forschung, Entwicklung und Produktion über Regulatory & Clinical Affairs bis zu Service, Vertrieb und Marketing.

Zur Erweiterung des Teams sucht die ADVITOS GmbH zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/-n

International Marketing & Sales Manager/-in (m/w/div) – Europa Distributoren

Wir expandieren international und bereiten die Einführung unserer einzigartigen ADVOS Therapie in weitere europäische Märkte vor. Sind Sie erfahren im Vertriebs-Management von Medizinprodukten in In- und Ausland? Sprechen Sie eine oder mehrere Fremdsprachen?

Dann haben wir eine spannende internationale Aufgabe für Sie! Nach tiefgehender Ausbildung in München und im Außendienst werden Sie die Schnittstelle zwischen dem ADVITOS und internationalen Vertriebspartnern!

Aufgaben:

- Sie vereinbaren Markteintrittsszenarien und Marketingpläne mit internationalen Distributoren.
- Sie verantworten die Budgetplanung, Strategieentwicklung, Businessplanung und Produkteinführung in Abstimmung mit den internationalen Vertriebspartnern.
- Sie analysieren und bewerten neue Vertriebspartner bei Zugang zu neuen Märkten.
- Sie begleiten unsere Distributoren bei Kundenbesuchen und Kongressteilnahmen und entwickeln marktspezifische Konzepte zur Positionierung und Differenzierung, sowie zur lokalen Kostenerstattung.
- Sie berichten an die Vertriebsleitung und arbeiten eng mit Produktmanagement, Marketing und anderen Abteilungen zusammen.
- Sie erstellen den Produkt- und Umsatzforecast für die entsprechenden Märkte.
- Sie analysieren Kundenwünsche und kommunizieren Ideen für neue Produkte aus den Märkten.

Anforderungsprofil:

- Bachelor Abschluss in Marketing, Kommunikation, Business
- Erfahrung im B2B Marketing und Vertrieb im Bereich Medizinprodukte – Geräte und Verbrauchsmaterialien
- Verhandlungsgeschick und Entscheidungsfähigkeit - Teamfähigkeit und Verantwortungsbewusstsein
- Reisebereitschaft und Flexibilität in Bezug auf Arbeitszeit und Ort
- Eigeninitiative, Zuverlässigkeit, selbstständiges und eigenverantwortliches Arbeiten
- Verbindliches Auftreten und Präsentationskompetenz
- Deutschkenntnisse und eine weitere Fremdsprache – mindestens Englisch

Wir bieten:

- Umfangreiche Gestaltungsmöglichkeiten in einem innovativen und dynamisch wachsenden Unternehmen mit flachen Hierarchien

- Vielseitiges und interessantes Aufgabengebiet
- Arbeiten in einem motivierten, internationalen Team
- Attraktive Zusatzleistungen, unter anderem eine betriebliche Altersvorsorge
- Familienfreundliche Arbeits- und Urlaubsplanung
- Unbefristete Festanstellung in Vollzeit

Kontakt:

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie des frühestmöglichen Eintrittstermins ausschließlich in pdf-Form an:

Stephan Aldinger

bewerbung@advitos.com

Im Rahmen der Einsendung von Bewerbungsunterlagen per Email werden die Informationen unverschlüsselt übertragen.