

WE CREATE CAREERS & DEVELOP COMPANIES



International Business Development Manager – Healthcare & Pharma (m/w/d)

Wir suchen exklusiv für unseren Kunden, die Anton Debatin GmbH, einem führenden Anbieter von hochwertigen Verpackungslösungen, einen International Business Development Manager für den Bereich „DEBAMED“.

Seit über 100 Jahren entwickelt das Unternehmen innovative und nachhaltige Verpackungen für verschiedene Branchen weltweit. Der Erfolg des Unternehmens basiert auf Qualität, Innovation und einem engagierten Team von über 200 Mitarbeitenden. In dieser neugeschaffenen Position tragen Sie maßgeblich zur Erweiterung der Marktsegmente und zum Unternehmenserfolg bei.

Standort: Bruchsal

Beginn: zum nächstmöglichen Zeitpunkt

IHRE AUFGABEN

- Inhaltliche und operative Mitgestaltung der internationalen, strategischen Markt- und Branchenpositionierung
- Repräsentative Vertretung der Marke im internationalen Markt (Markenbotschafter)
- Ausbau eines Produktbereiches, sowie Markteinführung neuer Produkte, inklusive Preis- und Distributionspolitik, auf Basis zukünftiger Marktanforderungen sowie Entwicklung und Umsetzung einer Branchen- und Marktstrategie
- Initiierung von kundenorientierten Innovationsprozessen
- Planung und Durchführung von Usability-Tests in Zusammenarbeit mit der F&E und Vorbereitung der Produkteinführung
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Verstärkung der internationalen Marktbearbeitung
- Kundenakquisition und -betreuung sowie Identifikation von Kundenpotenzialen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Außen- und Innendienst, der Entwicklung und dem Innovationsmanagement
- Unterstützung bei der Erstellung von technischen Dokumentationen
- Koordination von Service- und Verkaufsförderungsmaßnahmen in Abstimmung und Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung
- Regelmäßige Berichterstattung über die Markt- und Kundensituation an die Geschäftsführung
- Durchführung von Workshops sowie Produkt- und Verkaufsschulungen für Kunden, Mitarbeiter/-innen und Lieferanten/Dienstleister

IHR PROFIL

- Erfolgreich abgeschlossenes medizinisches/technisches/wirtschaftliches Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb/Produktmanagement sowie fundiertes fachliches Know-how aus der Labor-, Krankenhaus-, Healthcare- oder Pharmabranche
- Erfolgreicher Auf-/Ausbau eines vertrieblichen Verantwortungsbereiches mit internationaler Ausrichtung
- Entwicklung und Umsetzung einer Produkt- und/oder Vertriebsstrategie im internationalen Unternehmensumfeld
- Kenntnisse im Umgang mit Entscheidern und Buying Centern
- Umfassendes Erfahrungswissen über die Beschaffungsprozesse von Konzernen sowie Zulieferunternehmen
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Proaktiver Teamplayer mit der Fähigkeit, Menschen zu begeistern
- Strukturierte, analytische und sorgfältige Arbeitsweise; Reisebereitschaft
- Sehr gute Englisch- und Französischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Fremdsprache(n) von Vorteil
- Gute Kenntnisse in Google Workspace

Wir freuen uns auf die Zusendung Ihres aussagekräftigen Profils unter Angabe Ihres frühestmöglichen Startdatums sowie der **Referenznummer B5255**. Ines Wahl | Telefon: +49 711 310584-35 | E-Mail: wahl@division-one.com

Unsere **Datenschutzhinweise** finden Sie unter https://www.division-one.com/public/d1_Datenschutzhinweis.pdf.

Indem Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen (Executive Summary, CV, Zeugnisse etc.) zusenden, stimmen Sie diesen zu.

Bitte beachten Sie, dass aus Sicherheitsgründen nur Dokumente im **PDF- und DOCX-Format** akzeptiert werden.