

Country Product Specialist (m/w/d)

Deutschland – Nord

Unser Auftraggeber ist ein innovativer globaler Anbieter und Hersteller von Medizinprodukten. Mit weltweit über 4.000 engagierten Mitarbeitern ist das Unternehmen seit mehr als 30 Jahren im Gesundheitsmarkt tätig. Als international ausgerichtetes erfolgreiches Unternehmen entwickelt und produziert es Qualitätsprodukte für den globalen Medizintechnikmarkt und verfügt über weltweite Produktions- und Vertriebsstandorte. Das Unternehmen gehört zu den am schnellsten wachsenden und innovativsten Unternehmen in der Medizintechnikbranche.

Als Country Product Specialist verstärken Sie das bestens etablierte Vertriebsteam des Unternehmens in Deutschland. In enger Zusammenarbeit mit dem Managementteam Vertrieb entwickeln Sie Verkaufsstrategien und definieren taktische Maßnahmen zur Einführung der Produkte in Norddeutschland (Niedersachsen, Mecklenburg-Vorpommern, Schleswig-Holstein). Sie stellen die effektive Einführung neuer Produkte und den Austausch gegen auslaufende Produkte sicher. Außerdem arbeiten Sie eng mit internen Abteilungen wie Klinische Entwicklung, Produktimplementierung, Klinische Ausbildung, dem Außendienst, Kundenservice und Regulatory Affairs/Qualitätssicherung zusammen, um die vereinbarten Geschäftsziele zu erreichen.

Mit Ihrem Home Office als Ausgangspunkt besuchen Sie die Kunden Ihrer Region und reisen ab und zu zum europäischen Hauptsitz des Unternehmens. Sie berichten an den Strategic Implementation Manager Germany.

Ihre Aufgaben mit hohem Anspruch

- Sie analysieren den Markt und identifizieren Verkaufschancen für die innovative Palette an Medizinprodukten
- In enger Zusammenarbeit mit verschiedenen internen Abteilungen definieren Sie optimale Vertriebs- und Markenstrategien
- Sie unterstützen die lokalen Vertriebsteams bei Produkteinführungen
- Sie sichern Handhabung und Leistung der Produkte im OP der Kunden, identifizieren Marktentwicklungsmöglichkeiten
- Markt- und Vertriebstrends verfolgen Sie aufmerksam
- Sie erstellen monatlich Berichte über Marktanalysen und Verkaufsstrategien
- Sie erfassen den klinischen Schulungsbedarf Ihrer Kunden
- Sie führen monatlich Schulungen durch (intern und extern, national und international)
- Interne strategische Meetings bereiten Sie vor und unterstützen bei der Durchführung
- Sie sind bei Kongressen präsent (~4 Kongresse pro Quartal)

Für Menschen mit vielen Qualitäten – Ihre Qualifikationen

- Master-Abschluss
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung in einer Marketingfunktion, in der klinischen Entwicklung und/oder im Vertrieb vorzugsweise von medizintechnischen Produkten mit ausgewiesener Erfolgsbilanz
- Idealerweise bringen Sie Erfahrung aus der Medizintechnik-Branche mit
- Internationale Erfahrung ist erwünscht
- Starke analytische Fähigkeiten
- Ausgezeichnete mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch
- Gute Kenntnisse von MS Office und Windows-basierten Computeranwendungen
- Verfügbarkeit für häufige Reisen, gelegentlich auch an Wochenenden

Wenn Sie mit uns gemeinsam auf Erfolgskurs gehen wollen, dann adressieren Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an Andreas Naujoks. Sehr gerne auch per E-Mail an naujoks@passion4talents.de.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme und Bewerbung!