

Exportmanager für Skandinavien & Osteuropa (m/w/d)

Stellennummer 025-130

Königsee Implantate GmbH steht für Innovation, Präzision und nachhaltige Medizintechnik. Als inhabergeführtes Unternehmen mit internationalem Anspruch sind wir stolz auf unsere starke, werteorientierte Unternehmenskultur und das Engagement unserer Mitarbeiter. Werden Sie Teil dieser Vision und gestalten Sie die Zukunft mit uns!

Ihre Mission: Kunden begeistern und Mehrwert schaffen

Als Exportmanager (m/w/d) sind Sie die Verbindung zwischen unserem Unternehmen und unseren Kunden in Osteuropa & Skandinavien. Sie sind mit Leidenschaft und Expertise vor Ort und überzeugen durch fundierte Beratung und individuelle Betreuung. Sie bereichern unser bestehendes Export – Team mit Fachwissen und sind ein wichtiges Bindeglied zwischen allen Fachabteilungen.

Ihre Aufgaben:

- **Kundenbeziehungen pflegen:**
Sie betreuen unseren bestehenden Kundenstamm und unser Händlernetzwerk mit Engagement und bauen starke, vertrauensvolle Partnerschaften auf.
- **Neukundenakquise:**
Eigenständig identifizieren und gewinnen Sie neue Geschäftskunden, die von unserer Produktpalette profitieren.
- **Produktpräsentation und Schulung:**
Durchführen von Workshops, Einführen neuer Produkte und Anleiten von Fortbildungen – Sie machen unsere Produktvielfalt erlebbar.
- **Verhandlungen:**
Sie führen Konditions- und Preisverhandlungen mit potenziellen Partnern und Distributoren und identifizieren sich mit Trends und aktuellen Absatzpotenzialen.
- **Analyse & Dokumentation:**
Sie behalten den Markt und den Wettbewerb im Blick und dokumentieren Ihre Erkenntnisse in unserem modernen CRM System.

Ihr Profil – qualifiziert:

- **Fachliche Qualifikation:**
Abgeschlossene Ausbildung, idealerweise im medizinischen (OTA o.ä.) oder kaufmännischen Bereich. Gern mit Berufserfahrung im Vertrieb von Medizinprodukten oder als Pflegefachkraft im OP. Ihre Englischkenntnisse sind verhandlungssicher (C2 Niveau).

- **Netzwerk und Kontaktfreude:**
Sie bewegen sich sicher in sozialen Netzwerken und bauen leicht neue Kontakte auf.
- **Vertriebspersönlichkeit:**
Ihre Kundenorientierung und Ihr ausgeprägtes Kommunikationstalent machen Sie zum Vertrauenspartner auf Augenhöhe.
- **Analytische Stärke und Struktur:**
Eine lösungsorientierte Arbeitsweise und hohe Eigenverantwortung machen Sie zu einem starken Vertriebspartner.
- **Mobilität und Flexibilität:**
Mit einem gültigen Führerschein der Klasse B und Flexibilität im Arbeitsalltag sind Sie für Ihre Kunden da.
- **Medienaffinität:**
Routiniert im Umgang mit MS Office, CRM Systemen, wie: Sage oder Microsoft Dynamics 365

Unser Angebot: reizvoll

Wir wissen, dass exzellente Leistung und Engagement ein motivierendes Umfeld benötigen. Deshalb bieten wir Ihnen:

- **Sicherheit und Perspektiven:**
Ein unbefristeter, zukunftssicherer Arbeitsplatz in einem etablierten und nachhaltigen Unternehmen.
- **Anerkennung & Wertschätzung:**
Faires Vergütungssystem (Fixum & Provision), Mittelklassewagen zur Privatnutzung inkl. Tankkarte und Businessbike – Option und betrieblicher Altersvorsorge.
- **Flexibilität & Freiraum:**
Flexible Arbeitszeiten und eigenverantwortliche Terminplanung für optimale Vereinbarkeit von Beruf & Privatleben.
- **Entwicklung & Teamgeist:**
Regelmäßige Meetings, Feedbackgespräche und ein unterstützendes Team – bei uns wachsen Sie kontinuierlich.
- **Unternehmenskultur:**
Flache Hierarchien und eine offene Kommunikation – wir schätzen Ihre Ideen und fördern Eigeninitiative

Bewerben Sie sich jetzt!

Ihre Bewerbung mit Gehaltswunsch und frühestmöglichem Eintrittstermin senden Sie bitte an:

Königsee Implantate GmbH
Frau Sarah Unglaub
Am Sand 4
07426 Allendorf OT Aschau
bewerbung@koenigsee-implantate.de

Entdecken Sie Ihre Möglichkeiten bei Königsee Implantate: einem Arbeitgeber, der Sie und Ihre Leistung wertschätzt. Wir freuen uns auf Sie.