



Viren und Keime sind unsere täglichen, krankmachenden Begleiter. Überall dort, wo hohe Anforderungen an die Hygiene von Händen, Flächen oder Instrumenten gestellt werden, leistet DrDeppe einen wertvollen Beitrag für die Hygiene und zum Infektionsschutz im Gesundheitswesen. Von der Entwicklung über die Produktion bis zur Abfüllung stellen wir hochwertige Flüssigkeiten, Seifen, Cremes, Gels oder getränkte Tücher her. Unsere Desinfektionsmittel sind zertifiziert, hochwirksam und sicher. Dafür stehen wir seit über 40 Jahren mit unserer Entwicklungs- und Herstellungscompetenz, ideenreicher Innovationskraft und Know-how rund um die Desinfektion.

Wirksam schützen was wichtig ist!

Für unseren Standort in Kempen am Niederrhein suchen wir ab sofort eine/n

Senior Sales Manager Export für Medizinprodukte

Ihre Aufgaben

- Sie erarbeiten selbstständig Vertriebsmaßnahmen zur Akquisition von Neukunden und setzen diese eigenverantwortlich um
- Sie analysieren das Marktumfeld und identifizieren potentielle Neukunden oder Nischen für unser gesamtes Produktportfolio im Bereich Medizinprodukte und Biozidprodukte (Desinfektionsmittel für den professionellen Anwender)
- Sie geben Impulse für die stetige Weiterentwicklung des Produktportfolios
- Sie leiten die richtigen Vertriebsmaßnahmen auf der Grundlage von Markt-, Kunden- und Wettbewerbsanalysen ab
- Sie sind mit verantwortlich für die kontinuierliche Steigerung der Kundenzufriedenheit und Kundenbindung
- Unterstützt werden Sie bei chemisch-technischen und regulatorischen Fragestellungen durch erfahrene Produkt- und Qualitätsmanager

Ihre Qualifikation

- erfolgreich abgeschlossenes Studium oder gleichwertige Qualifikation im kaufmännischen Umfeld sowie langjährige einschlägige Berufserfahrung im Verkauf von Medizinprodukten im Ausland
- einschlägige Vertriebserfahrung im Export im Bereich B2B und ein ausgeprägtes Netzwerk im internationalen Gesundheitswesen werden vorausgesetzt
- Kommunikative und kontaktstarke sowie vertriebsorientierte Persönlichkeit mit selbstsicherem Auftreten
- Ein strategisches und analytisches Vorgehen in der Konzeptionierung und Umsetzung von Vertriebsstrategien und -prozessen



- Hohes Maß an Eigeninitiative und Beratungskompetenz
- Fähigkeit durch Ihr Überzeugungsvermögen Kunden für sich zu gewinnen
- Fähigkeit zum Denken und Handeln in vernetzten Strukturen
- Strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute Englischkenntnisse erforderlich, idealerweise weitere Sprachkompetenzen

Unser Angebot

Wir bieten Ihnen eine berufliche Herausforderung in einer dynamisch wachsenden Unternehmensgruppe. Durch unsere flachen Hierarchien übernehmen Sie schnell Verantwortung im Unternehmen und haben bei entsprechender Eignung weitere Perspektiven zur beruflichen Weiterentwicklung und Aufstiegschancen. Für Ihre Tätigkeit erhalten Sie ein attraktives Gesamtpaket bestehend auf einem Grundgehalt und einer umsatz- und leistungsorientierten Provision .

Ihre Bewerbung

Wenn Sie Interesse an dieser verantwortungsvollen Aufgabe haben, freuen wir uns auf Ihre vollständige Bewerbung einschließlich Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins.

Kontakt

Laboratorium Dr. Deppe GmbH
Personalabteilung - Frau Schaffer
Hooghe Weg 35
47906 Kempen
T: +49 2152 55 65 45
E: ulrike.schaffer@drdeppe.de
www.drdeppe.de