






International Sales Manager (m/w/d)

 Von Ardenne Institut für
Angewandte Medizinische
Forschung GmbH

 Dresden

 ab sofort

 Vollzeit/
Teilzeit

**Innovatives Medizintechnikunternehmen | Vorreiter im Bereich
Hyperthermie und Sauerstofftherapie | Mehr als 60 Jahre Erfahrung
in Forschung und Entwicklung | Nachhaltige Unternehmenspolitik**

Werde Teil unseres Teams und arbeite mit an den Medizinprodukten der Zukunft.



Offene Unternehmenskultur
Flexible Arbeitszeitmodelle
Bis zu 28 Tage Urlaub
Familienfreundliches Unternehmen
Mobiles Arbeiten
Modernste Büroausstattung
Firmenhandy und Firmenlaptop
Individuelle Entwicklungs- und
Weiterbildungsmöglichkeiten
Leistungsgerechte Vergütung
inkl. Sonderzahlungen
Lukrative Mitarbeiterrabatte
Nachhaltige
Unternehmenspolitik
Firmenevents
Sport- und
Gesundheitsangebote
Fahrradstellplätze
Dusch- und
Umkleieräume
Gute Verkehrsanbindung



Sie haben Interesse?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung unter
Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und den Termin
Ihres frühestmöglichen Arbeitsbeginns.

Sie haben Fragen?

Gerne können Sie sich damit an
unser Recruiting-Team wenden:
info@ardenne.de



VIELSCHICHTIGE PERSPEKTIVEN

Übernehmen Sie als Internationaler Sales Manager (m/w/d) die Leitung unseres Bereiches Marketing & Vertrieb! In dieser verantwortungsvollen Position werden Sie u.a. den Vertrieb koordinieren, die Erschließung weiterer Vertriebsbereiche vorantreiben, unser Distributornetzwerk erweitern und internationale Marketingkampagnen leiten.



GEMEINSAM VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN

- Übernahme der fachlichen Führung des Bereiches Vertrieb und Marketing für unseren Hauptsitz in Dresden sowie in enger Zusammenarbeit mit den internationalen Distributoren
- Betreuung der Vertriebsprojekte gemeinsam mit dem Unternehmensmanagement von der Anbahnung bis zum Vertragsabschluss sowie Übergabe in die Umsetzung
- Verhandlung kommerzieller Vertragsinhalte
- KPI-gestützte Bewertung von Vertriebsvorgängen, Erstellen von Forecasts und Wirtschaftlichkeitsrechnungen sowie Mitgestaltung von Preisstrategien und Vertriebskonzepten
- Verantwortung für die Planung und Durchführung unserer Messeauftritte
- Fortlaufende Standardisierung, Digitalisierung und Optimierung des Vertriebsprozesses



EIGENE KOMPETENZEN EINBRINGEN

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Wirtschaftswissenschaften, Marketing, oder eine vergleichbare Ausbildung
- Erfolgreiche Berufserfahrung im Bereich internationaler Vertrieb und Marketing
- Vertriebs- und Überzeugungsstärke sowie eine ausgeprägte Kundenorientierung
- Interkulturelle Kompetenz und verhandlungssichere Englischkenntnisse für den Austausch mit unseren internationalen Distributoren und Kunden
- Bereitschaft zur Präsenz bei Kunden, Messen und Fachtagungen
- Fundierte Kenntnisse in der Digitalisierung von Arbeitsprozessen