

# WIR SUCHEN VERSTÄRKUNG:

# DEMA

**SALES MANAGER M/W/D** - für unsere Unternehmensgruppe  
in Vollzeit

 **Standorte:** 91166 Georgensgmünd / 78604 Rietheim-Weilheim / Remote

## ÜBER UNS:

Wir sind eine erfolgreiche Unternehmensgruppe in der Metallverarbeitung, die mit innovativen Lösungen und einem starken Netzwerk am Markt überzeugt. Für den Ausbau unseres Vertriebs suchen wir eine engagierte Persönlichkeit, die unsere Wachstumsstrategie aktiv mitgestaltet.

## IHRE AUFGABEN:

- Ausbau und Pflege von Beziehungen zu bestehenden Kunden in der Medizintechnik, Automotiv und Non-Automotiv
- Neukundengewinnung
- Erstellung und Verhandlung von Angeboten, Verträgen und Preisstrukturen
- Sicherstellung der Erreichung von Umsatzzielen und Ausbau des Kundenportfolios
- Teilnahme an Messen und Veranstaltungen zur Kundenakquise und -pflege
- Identifikation neuer Märkte, insbesondere im Bereich Medizintechnik, und Analyse von Markttrends
- Entwicklung von Strategien zur Diversifikation in neue Geschäftsfelder
- Aufbau strategischer Partnerschaften mit Medizintechnikunternehmen und anderen relevanten Marktteilnehmern
- Unterstützung bei der Implementierung von Qualitätsstandards (z. B. ISO 13485) und regulatorischen Anforderungen
- Optimierung bestehender Vertriebsprozesse und Entwicklung neuer Marktansätze
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung, Produktion, Qualitätssicherung und Marketing
- Rückmeldung von Markt- und Kundenerkenntnissen an interne Abteilungen
- Leitung und Umsetzung von Projekten zur Markterschließung
- Unterstützung bei der Einführung neuer Prozesse und Strukturen zur Vertrieboptimierung

Folge uns: [dema\\_gmbh](#)



# WIR SUCHEN VERSTÄRKUNG:

## IHR PROFIL:

- Kaufmännische Ausbildung mit Weiterbildung (z. B. Industriefachwirt, Technischer Fachwirt) oder Studium (BWL, Sales)
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, vorzugsweise in der Automobil- oder Medizintechnikbranche
- Technisches Verständnis, um Kundenprodukte/Prozesse zu verstehen (z. B. Zeichnungen, Fertigungstechnologien, Qualitätsanforderungen)
- Erfahrung in der Geschäftsentwicklung und strategischen Planung
- Kenntnisse der regulatorischen Anforderungen in der Medizintechnik (z. B. ISO 13485) sind von Vorteil
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft

## WARUM WIR?

- 33 Tage Urlaub, vermögenswirksame Leistungen, betriebliche Altersvorsorge
- Flexibles Arbeiten
- Vielfältige Möglichkeiten zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung
- Innovatives und wertschätzendes Umfeld
- Firmenwagen
- Möglichkeit, ein Team aktiv zu führen und weiterzuentwickeln
- Bike-Leasing, Hansefit
- Corporate Benefits - Mitarbeiterangebote

## WIR FREUEN UNS AUF IHRE BEWERBUNG!

✉ [bewerbung@dema-gmbh.de](mailto:bewerbung@dema-gmbh.de)

Folge uns: [dema\\_gmbh](#)

