

WIR SUCHEN VERSTÄRKUNG:

SALES MANAGER M/W/D

in Vollzeit

ÜBER UNS:

Wir produzieren Präzisionsdrehteile für die Medizintechnik sowie Maschinen- und Fahrzeugbau und legen großen Wert auf Qualität und Teamgeist. 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 und Hansefit
- Corporate Benefits - Mitarbeiterangebote

WIR FREUEN UNS AUF IHRE BEWERBUNG!

✉ bewerbung@dema-gmbh.de

Folge uns: [dema_gmbh](#)

