

Frankfurt am Main, Karlsruhe, Mannheim, Offenburg, Freiburg **Business Development Manager Health Care (m/w/d)**

Unser Klient

Unser Klient ist der führende Hersteller von Lager- und Betriebseinrichtungen und bietet nicht nur das passende Produktportfolio, sondern auch den optimalen Arbeitsplatz für zahlreiche Branchen und Anwendungen. Dank eines globalen Vertriebsnetzes kann unser Klient weltweiten Support und Kundendienst anbieten. Vertriebsbüros in Europa und Asien sowie ein Händlernetzwerk in mehr als 60 Ländern, sind die Visitenkarte für ein modernes und innovatives Unternehmen, das bei Kunden und Mitarbeitenden über eine hohe Reputation verfügt.

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortlicher Ausbau des Klinikgeschäfts in Deutschland durch gezielte
- Neukundenakquise
- Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Kunden und Key Accounts im Krankenhausumfeld
- Identifikation und systematische Bearbeitung von Verkaufschancen für medizinische
- Investitionsgüter
- Steuerung komplexer, mehrstufiger Vertriebsprozesse bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- Aufbau und Pflege belastbarer Beziehungen zu Chefärzten, Einkauf, Medizintechnik und
- Geschäftsführung
- Analyse von Ausschreibungen sowie Erstellung und Verhandlung wettbewerbsfähiger Angebote
- Enge Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen wie Produktmanagement, Marketing und Service
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung zur Identifikation neuer Geschäftspotenziale

Ihr Profil

- Mehrjährige (ca. 4–8 Jahre) Erfahrung im Vertrieb oder Business Development im MedTech-/Healthcare-Umfeld
- Nachweisbare Erfolge im Vertrieb an Krankenhäuser und Klinikverbünde in Deutschland
- Erfahrung im Verkauf erklärungsbedürftiger medizinischer Investitionsgüter oder Systeme
- Sehr gutes Verständnis der Entscheidungsprozesse und Buying Center in Kliniken
- Routine im Umgang mit Ausschreibungen sowie mehrstufigen Vertriebsprozessen
- Ausgeprägte Akquise- und Abschlussstärke sowie sicheres Auftreten auf Entscheidungsebene
- Strukturierte, eigenständige und zielorientierte Arbeitsweise mit hoher Reisebereitschaft
- Abgeschlossenes Studium (z. B. Medizintechnik, BWL, Gesundheitsökonomie) oder vergleichbare
- Qualifikation

Das Unternehmen bietet:

- Eine leistungsorientierte Vergütung
- 30 Tage Urlaub
- Betriebliche Altersvorsorge
- Einen Firmenwagen
- Events

Erst informieren!

Rufen Sie uns einfach heute an!

Für eine erste telefonische Kontaktaufnahme
steht Ihnen unser Berater zur Verfügung:

Referenz 260105

+49 6029 9579830

info@ralfmariaberger-consulting.com

Oder senden Sie Ihre

aussagekräftigen Unterlagen an

bewerbungsunterlagen@ralfmariaberger-consulting.com

(Anschreiben, tabellarischer Lebenslauf, Zeugniskopien,
Gehaltsangaben und möglicher Eintrittstermin)

Ralf Maria Berger Consulting
Dörnsteinbacher Str. 10
63776 Mömbris
+49 6029 9579830
