

## Systemlösungen für maschinelle Reinigung und Desinfektion Standort: Metropolstadt Hamburg

# Internationaler Key Account Manager (w/m/d) Fokus: (Nord-) Europa Sie treiben unser medizinisch geprägtes Distributorengeschäft voran!

Unsere Unternehmenskultur verbindet die langjährige Tradition eines inhabergeführten Hauses mit hoher Qualitätsorientierung in den Bereichen Forschung und Produktentwicklung. National und international schätzt man uns als führenden Spezialisten für maschinelle Reinigung und Desinfektion. Wir stehen mit unserem Namen für einen ausgesprochen kundenspezifischen Service und eine hochindividuelle Anwenderbetreuung, d.h. wir bieten unseren Kunden bedarfsorientierte und maßgeschneiderte Problemlösungen. Im Schwerpunkt betreuen wir Krankenhäuser und Kliniken, aber auch Labore, Großküchen, die Pharmaindustrie sowie Lebensmittelhersteller verlassen sich auf unsere hohe Hygiene-Lösungskompetenz. In der Produktentwicklung arbeiten wir u.a. mit Maschinenherstellern im Bereich Reinigung- und Desinfektion zusammen; unser Ziel ist es, immer wieder neue Standards für Qualität und Sicherheit zu setzen. Aktuell wollen wir unser Auslandsgeschäft weiter auf- und ausbauen und suchen dafür einen sympathischen, beziehungsstarken und ambitionierten Key Accounter (w/m/d), dem wir die Betreuung unserer Distributoren in Europa anvertrauen möchten.

Für die von Ihnen betreuten europäischen Länder tragen Sie die volle Umsatz- und Ergebnisverantwortung. Dafür entwerfen Sie gemeinsam mit Ihren Distributoren Vertriebsstrategien und liefern Ideen sowie Vorgehensweisen für den Aufbau neuer Märkte. Als versierter Querdenker testen Sie, ob diese Ideen auch für Distributoren in anderen Ländern interessant sein könnten. Anregungen Ihrer Vertriebspartner in Richtung neuer Produkte nehmen Sie auf und prüfen vorab, ob sich die Entwicklungsaufwände in unserem Haus rentieren. Auf Wunsch begleiten Sie Ihre Partner beim Besuch von Endkunden (ca. 90% sind Kliniken und Krankenhäuser) und liefern Support in Form von Trainings bzw. verkaufsfördernden Maßnahmen. Insbesondere in Skandinavien bauen Sie aber auch neue Partner auf und entwickeln gemeinsam mit diesen Distributoren Business-Pläne sowie Forecast-Schätzungen. Sie arbeiten in gutem Kontakt und im Schulterschluss mit Ihren Kollegen aus dem Innendienst, der Produktentwicklung bzw. der Anwendungstechnik.

Nach einem technisch oder kaufmännisch ausgerichteten Studium oder einer einschlägigen Ausbildung, vorzugsweise zum Exportkaufmann, konnten Sie bereits einige Jahre Erfahrung im internationalen Vertrieb bzw. im Export sammeln. Idealerweise sind Sie vertraut mit der chemisch-pharmazeutischen Industrie (Desinfektions- / Hygieneprodukte), aber auch Bewerber/innen aus dem Vertrieb technisch erklärungsbedürftiger Medizinprodukte sind uns sehr willkommen. Sie sind geübt in der Steuerung von selbständigen Distributoren und haben sich vielleicht auch schon intensiv mit Partnern auseinandergesetzt, die Krankenhäuser und Schwerpunktkliniken betreuen. Von großem Vorteil sind Kenntnisse im Umgang mit Krankenhaus-Zentralsterilisationsbereichen, wo häufig über den Einsatz unserer Produkte und Leistungen entschieden wird. Persönlich wünschen wir uns von Ihnen ein hohes Maß an Kontaktstärke, Spaß an internationaler Kundenbetreuung, engagiertes Teamplay sowie Freude an langfristiger und engagierter Kundenbetreuung.

- Umsatz- / Ergebnisverantwortung
- Vertriebspartnerunterstützung: gemeinsame Kundenbesuche, Trainings, anwendungstechnische Beratung
- Aufbau neuer Distributoren, mit Fokus Skandinavien
- Vorstellung neuer Produkte bei Distributoren, Prüfung von „cross-selling“ Ansätzen

- Freude und Erfahrung im Kontakt mit internationalen Kulturen
- Vertraut mit Preisgestaltung, Margen, internationalen Exportgepflogenheiten
- Hohe Reisebereitschaft
- Sichere Englischkenntnisse
- Spaß an technisch geprägtem, beratungsintensivem Vertrieb



Wenn Sie aktuell eine neue, herausfordernde Aufgabe und dazu eine offene und lebendige Unternehmenskultur suchen, dann freuen wir uns, Sie kennen zu lernen! Wir bieten Ihnen die Übernahme eines langjährig für unser Haus aktiven und gut gepflegten Kundenstammes sowie die Sicherheit eines gesunden, wachstumsstarken und Inhaber-geführten Unternehmens. Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte per E-Mail unter Angabe der Kennziffer **CV742H** an die von uns beauftragte Personalberatung vietenplus, z.Hd. Frau Vieten. E-Mail-Adresse: [bewerbung@vietenplus.de](mailto:bewerbung@vietenplus.de). Frau Richter und Frau Fischer stehen Ihnen telefonisch unter 04102 / 66 72 5-0 gern vorab zur Verfügung. **Vertraulichkeit ist garantiert.**