

Internal Sales & Marketing

- Flexible Jobgestaltung – Teilzeit / Homeoffice möglich -

Wir, die MTIGER GmbH – Medtech Innovation Germany –, sind ein kleines Team von erfolgreichen Vertriebsexperten im Medizintechnik-Bereich. Aktuell bauen wir MTIGER als neue, internationale Vertriebsgesellschaft für kleine, deutsche Medizintechnikhersteller auf.

Wir bieten Ihnen einen attraktiven Arbeitsplatz mit viel spannenden Gestaltungsmöglichkeiten sowie zeitlicher und räumlicher Arbeitsflexibilität.

Unternehmensziel:

- Aufbau eines internationalen Vertriebsservices / Distributorenmanagements für kleine Medizintechnik-Hersteller
- Dieses umfasst das Finden, Gewinnen und Managen von Händlern, die Positionierung der Produkte, Informationsfluss an Händler, Organisation von Trainings, Unterstützung beim Marketing, etc.

Ihre Aufgaben:

- Internal Sales: Internationale Händlersuche, Händleransprache und -gewinnung; Durchführung von Webmeetings, Online-Händlerjahresgespräche, Online-Quartalsupdates, Organisation von Trainings für Händler, ggf. Meetings mit Händlern
- Marketing: Erstellung von Präsentationen, Pflege der Webseite, ggf. Entwickeln von Marketing-Kampagnen
- Unterstützende Organisation, e.g. Vertragsmanagement, Händlerinfos, Prozessmanagement

Sie bringen mit:

- Mehrjährige professionelle Erfahrungen in Vertrieb, Marketing, gerne im Medizintechnikbereich
- Analytisches und strukturiertes Arbeiten sind für Sie selbstverständlich. Sie haben Spaß daran, Themen eigenverantwortlich voranzutreiben. Sie arbeiten gerne in einem dynamischen Team
- Sie sind Teamplayer, mit Spaß und positiver Einstellung
- Fundierte Englischkenntnisse, sehr gerne weitere Sprachen

Rahmen:

- Zusammenarbeit mit erfahrenen Profis im Medtech-Bereich in einer unternehmerischen Umgebung. Möglichkeit zu lernen
- Startup Atmosphäre und die Möglichkeit, ein neues Unternehmen mitzugestalten: Kleines Team, offene Kultur, Freiräume und dynamische Umgebung
- Attraktive Vergütung
- Viele eigene Gestaltungsmöglichkeiten und Freiheitsgrade
- Flexible Arbeitszeiten, gerne Teilzeit (mind. 25 Stunden pro Woche), Homeoffice
- Persönlich: <https://www.linkedin.com/in/stefan-stuelpnagel-17717a/> bzw. https://www.xing.com/profile/Stefan_Stuelpnagel

Bewerbungen mit CV oder Link zu aussagekräftigem LinkedIn / Xingprofil sowie Referenzen, Zeugnissen bitte an Stefan.Stuelpnagel@medtech-innovation-germany.com. Rückfragen 015142521314