

Export Sales Manager (m/w/d)

Deltamedica ist ein innovatives, familiengeführtes Pharmaunternehmen mit über 30 Jahren Expertise in der Entwicklung und dem Vertrieb von sterilen und flüssigen Arzneimitteln sowie Medizinprodukten. Unsere Lösungen versorgen täglich Krankenhäuser, Dialysezentren und Plasmaaufbereitungsanlagen in Europa und darüber hinaus. Mit qualitätsgeprüften Produkten unter den Marken Deltajonin und Deltamax sind wir ein verlässlicher Partner für medizinische Einrichtungen.

Die Position

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen motivierten und erfahrenen **Export Sales Manager (m/w/d)** für unser Vertriebsteam am Standort **Maintal (bei Frankfurt am Main)**.

In dieser Rolle entwickeln und verantworten Sie strategische Vertriebsaktivitäten in europäischen und internationalen Märkten und tragen wesentlich zum Wachstum von Deltamedica bei.

Ihre Aufgaben und Verantwortlichkeiten

- **Vertriebsabwicklung:** Eigenverantwortliche Verwaltung und Entwicklung unseres Export-Geschäfts in Europa und Drittländern
- **Distributor-Management:** Akquisition, Betreuung und strategische Entwicklung von Vertriebspartnern
- **Kundenakquisition & -betreuung:** Identifikation von Neu- und Bestandskunden im Krankenhausumfeld; Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen
- **Vertragsmanagement:** Verhandlung und Projektierung von Vertriebs- und Zulassungsvereinbarungen mit neuen Partnern
- **Interne Koordination:** Bereitstellung notwendiger Informationen an die Abteilungen Regulatory Affairs, Supply Chain und Qualität zur Erreichung der Verkaufsziele
- **Marktanalyse:** Kontinuierliche Überwachung von Markttrends und Competitive Intelligence im internationalen Krankenhausmarkt

Ihr Profil, Das bringen Sie mit

Berufliche Erfahrung:

- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im pharmazeutischen Vertrieb, vorzugsweise im Export oder internationalen Business Development
- Nachgewiesene Erfolge in der Kundenakquisition und Distributor-Verwaltung
- Umfangreiche Kenntnisse des europäischen und internationalen Krankenhausmarktes sowie seiner Stakeholder
- Starke, etablierte Netzwerke im internationalen Krankenhausumfeld

Fachliche Kompetenzen:

- Ausgezeichnete Verhandlungs- und Kommunikationsfähigkeiten
- Selbstständige, strukturierte und analytische Arbeitsweise
- Sichere Beherrschung von MS Office (insbes. Excel, PowerPoint)
- CRM- und ERP-Systeme von Vorteil

Sprachen:

- Fließend Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Weitere europäische Sprachen von Vorteil

Persönliche Eigenschaften:

- Hohe Kollegialität, Teamfähigkeit und Kundenorientierung
- Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
- Eigeninitiative, Zuverlässigkeit und Verantwortungsbewusstsein
- Reisebereitschaft (~30 – 40 % im In- und Ausland)

Was Sie erwarten können

Arbeitsumfeld:

- Vielseitige, anspruchsvolle Aufgaben mit hoher Eigenverantwortung
- Zusammenarbeit in einem kollegialen, familiengeführten Unternehmensumfeld
- Standort: Maintal nahe Frankfurt am Main (Hybrid-Modell möglich)

Entwicklung & Karriere:

- Hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten in einem wachsenden Pharmaunternehmen
- Unterstützung durch kontinuierliche Weiterbildung und Fachtrainings
- Möglichkeit zur Spezialisierung und Karriereentwicklung

Leistung & Vergütung:

- Attraktive, leistungsgerechte Vergütung mit Erfolgsbeteiligung
- Umfangreiche Sozialleistungen
- Flexible Arbeitszeiten und Work-Life-Balance

Unternehmenskultur:

- Aktive Förderung des konstruktiven Austauschs mit Kollegen, Kunden und Partnern
- Sinnvolle Tätigkeit: Mitarbeit an der nachhaltigen Verbesserung der Gesundheit von Menschen
- Offene, transparente Kommunikation und Wertschätzung

Bewerbung

Sind Sie interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit:

- Anschreiben
- Lebenslauf
- Zeugnisse / Referenzen

Kontakt:

Deltamedica GmbH

Personalabteilung

Bewerbung@deltamedica.de