

## **SALES MANAGER + BUSINESS DEVELOPMENT**

### **Vollzeit**

Wir sind ein global tätiger, hochspezialisierter Service Provider im Bereich Healthcare. Wir bieten unseren Kunden hochspezialisierte Lösungen in allen Facetten, die durch die Internationalisierung von medizinischen Produkten notwendig werden. Die nationale und internationale Expansion sowie das schnelle Wachstum unseres Unternehmens stehen im Fokus unserer täglichen Arbeit.

Zur Verstärkung unseres Teams am Hauptsitz in Ulm suchen wir eine flexible, erfahrene und professionelle Vertriebspersönlichkeit, um bei Kunden und Neukunden unsere bislang am Markt konkurrenzlose Dienstleistung erfolgreich zu platzieren. Das Sales-Team gehört zu den Schlüsselpositionen in unserem Unternehmen und ist daher mit Verantwortung und einem hohen Maß an Dynamik verbunden.

---

## **IHRE AUFGABEN**

Ihre Kernaufgaben sind die Neuakquise sowie der Ausbau bestehender, internationaler Kunden. Teil dieser Tätigkeit sind professionelles Customer Relation Management sowie Consulting und Prozessgestaltung im Rahmen der Zusammenarbeit mit dem Kunden.

Zu Ihren Aufgaben zählen zudem die ständige Marktbeobachtung, die aktive Erschließung neuer Marktpotenziale sowie die Entwicklung neuer Vertriebsstrategien.

Sie werden weiterhin in Zusammenarbeit mit dem Marketing und einem (Fach-)Experten die Leistungen von einem unserer Kernbereiche auf- bzw. ausbauen und diese anschließend erfolgreich vertreiben. Ziel ist es, dass Sie die so schnell wie möglich die Gesamtverantwortung für Ihren Produktbereich übernehmen und zum Experten werden.

Selbstverständlich tragen Sie die Verantwortung für das Erreichen der Umsatzziele und werden entsprechend variabel vergütet.

Sie berichten direkt an die Geschäftsleitung.

---

## **IHR PROFIL**

- Sie haben entweder erfolgreich Ihr betriebswirtschaftliches oder naturwissenschaftliches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung abgeschlossen
- Sie haben Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im Dienstleistungssektor und mit Beziehungen in die Healthcare-Branche
- Sie können durch eine ausgeprägte Kommunikationsstärke überzeugen
- Sie sind in der Lage, vertriebliche Kennzahlen zu generieren
- Sie können souverän mit Kunden aus unterschiedlichen Unternehmensbereichen und – hierarchien kommunizieren
- Sie denken und handeln wirtschaftlich-unternehmerisch, prozess- und lösungsorientiert
- Sie sind in der Lage, Prozesse zu analysieren, kostenoptimal zu gestalten und Veränderungen proaktiv nach vorne zu bringen
- Sie haben einen ausgeprägten Willen und sind ehrgeizig
- Sie sind dynamisch-flexibel und hochmotiviert
- Sie sind loyal und suchen nach einer langfristigen Zusammenarbeit
- Sie sprechen sehr gutes Englisch, weitere Sprachen sind von Vorteil

---

## WAS WIR IHNEN BIETEN

---

- Sie arbeiten in einem international erfolgreichen, wirtschaftlich gesunden, zukunftsorientierten und schnell wachsenden Unternehmen
- Sie haben die Möglichkeit, Ihr Aufgabengebiet aktiv zu gestalten und wichtige Impulse für die Entwicklung des Unternehmens zu geben
- Sie agieren in einem Umfeld mit motivierten Mitarbeitern und persönlicher Atmosphäre und sind dabei in eine internationale Organisation eingebunden, die Ihnen interessante Entwicklungsmöglichkeiten bietet
- Sie partizipieren an unserem Weiterbildungsprogramm – Learning Campus
- Sie erfahren die beruflichen Vorteile eines Umfeldes, das Ihre Leistungen anerkennt
- Sie erhalten vielfältige Möglichkeiten zur beruflichen und persönlichen Entfaltung

Sind Sie für diese Herausforderung motiviert und möchten gemeinsam mit unserem zukunftsorientierten Team „durchstarten“?

Wenn unser Profil auf Sie zutrifft, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!  
Bitte senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Unterlagen per E-mail an: [career@orangeglobal.de](mailto:career@orangeglobal.de)  
und teilen uns den frühest möglichen Eintrittstermin mit.