

Key Account Manager (m/w/d) Consumer Health Care / Medical Devices

Die bitop ist ein international agierendes, stark wachsendes mittelständisches Unternehmen. Unsere DNA sind „Extremolytes for life“ – so haben wir es uns zur Aufgabe gemacht die Welt und ihre Bewohner gesünder, glücklicher und schöner zu machen. Dafür produzieren wir mit modernster und nachhaltiger Biotechnologie einzigartige, natürliche Zellschutz-Moleküle, sogenannte Extremolyte. Diese faszinierenden Substanzen vertreiben wir weltweit sehr erfolgreich als hochwertige Wirkstoffe für Gesundheits- und Kosmetikprodukte. Darüber hinaus entwickeln wir basierend auf unseren Rohstoffen stark nachgefragte, innovative OTC Medizin- und Pflegeprodukte für Mensch und Tier, welche wir im B2B Business als White-Label und Shelf-Ready Produkte an unsere namhaften, nationalen und internationalen Kunden und Partner auslizenzieren.

Marktverständnis, Innovationskraft und Verantwortung gegenüber unseren Kunden und Mitarbeitern haben uns zum Marktführer auf unserem Gebiet gemacht.

Werden Sie Teil dieser Erfolgsgeschichte und schließen Sie sich dem bitop-Team an!

Wir sind eine junge und spannende Mischung aus Kaufleuten, Naturwissenschaftlern, Ingenieuren, Produktionsprofis und engagierten Multitalenten, die unternehmerisches Denken sowie die Leidenschaft für Extremolyte und ihre Potentiale eint und motiviert.

Für den Ausbau unserer Business Unit "Medical Devices" suchen wir ab sofort eine(n) hoch motivierte(n)

Key Account Manager (m/w/d) Consumer Health Care / Medical Devices

Ihre Aufgaben bei uns:

- Sie betreuen eigenverantwortlich ein internationales Kundenportfolio mit dem Ziel, das Potenzial unserer Medizinprodukte in den jeweiligen Märkten optimal auszunutzen
- Sie entwickeln proaktiv Vertriebs- und Marketingstrategien und führen Ihre Kunden damit partnerschaftlich und verbindlich
- Sie arbeiten zielorientiert und kennzahlenbasiert an Absatz-, Umsatz-, und Renditeoptimierung
- Auf internationalen Messen und Kongressen überzeugen Sie Ihre Kunden von Produktlaunches und Roll-outs und gewinnen gezielt Neukunden für unser Portfolio
- Internationale Lizenz- und Rahmenverträge verhandeln Sie sicher von der Anbahnung bis zum Abschluss

- Mit gezielten Marktpotenzial- und Wettbewerbsanalysen werden Sie Experte für Regionen und Produktsegmente
- In einem cross-funktionalen, kundenorientierten Team arbeiten Sie gemeinsam an Kundenprojekten und Neuentwicklungen
- Mit Ihrem Markt- und Kundenwissen gestalten Sie unsere Innovationspipeline aktiv mit

Das sollten Sie mitbringen:

- Mindestens 3 Jahre Erfahrung im internationalen B2B Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten, vorzugsweise im Pharma- oder Medizinproduktebereich
- Verhandlungsgeschick, Ausdauer, Abschlussstärke
- Analytische Denkweise gepaart mit pragmatischer Lösungssuche
- Spaß an cross-funktionalen und agilen Arbeitsweisen
- Einen hohen Grad an Eigeninitiative, -motivation und unternehmerischem Geist
- Versierter, tätigkeitsbezogener Umgang mit MS Office und ERP/CRM Programmen
- Verhandlungssicher in Deutsch und Englisch
- Freude an internationaler Reisetätigkeit

Wir bieten Ihnen:

Bei uns erwartet Sie eine abwechslungsreiche, spannende Tätigkeit mit viel Eigenverantwortung, in die Sie umfassend eingearbeitet werden. Sie arbeiten mit modernsten digitalen Tools in einem projektgruppenbasierten Arbeitsumfeld ("New Work") mit flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungswegen.

Darüber hinaus bieten wir:

- sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten
- eine Unternehmenskultur, die Enthusiasmus belohnt, jung und innovativ ist
- eine vertrauensvolle Zusammenarbeit in einem sympathischen Team
- eine leistungsgerechte Vergütung und attraktive Extras wie z.Bsp. betriebliche Altersvorsorge
- subventioniertes Mittagessen, freies Obst und Getränke
- flexible Arbeitszeiten
- freie Parkplätze und ein angenehmes Arbeitsumfeld

Klingt das wie Ihre nächste Herausforderung? Super – dann freuen wir uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltswunsch. Bitte senden Sie diese in elektronischer Form an:

hr@bitop.de

Ansprechpartner: Eva Galik