

Die bitop ist ein international agierendes, stark wachsendes, typisches mittelständisches Unternehmen. Unsere DNA ist „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 erfolgreich als hochwertige Wirkstoffe für Gesundheits- und Kosmetikprodukte. Darüber hinaus entwickeln wir basierend auf unseren Rohstoffen innovative stoffliche Medizinprodukte (OTC), welche wir im B2B Business als White-Label und Shelf-Ready Produkte an unsere nationalen und internationalen Kunden aus der Pharma und Consumer Health Care Industrie auslizenzieren.

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

## **Sales Manager(in) (m/w/d) B2B Consumer Health Care / OTC 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 Produkt-Launches 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 Innovations-Pipeline aktiv mit

## Das sollten Sie mitbringen:

- mindestens 1,5 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
- Freude an erklärungsbedürftigen medizinischen Produkten und daran, andere dafür zu begeistern
- 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 (sobald diese wieder uneingeschränkt möglich ist)

## 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 erwarten Sie:

- sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten
- eine Unternehmenskultur, die Enthusiasmus belohnt, jung und innovativ ist
- eine vertrauensvolle Zusammenarbeit in einem sympathischen Team

- perfekt etabliertes, digitales Arbeiten für maximale Ortsunabhängigkeit und Zeitflexibilität
- eine leistungsgerechte Vergütung und attraktive Extras
- betriebliche Altersvorsorge
- subventioniertes Mittagessen, freies Obst und Getränke
- freie Parkplätze und ein angenehmes, schönes Arbeitsumfeld

Klingt das wie Ihre nächste Herausforderung? Super - dann freuen wir uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen inkl. Gehaltswunsch.

Bitte senden Sie diese in elektronischer Form an: [galik@bitop.de](mailto:galik@bitop.de)

Kontakt:

Eva Galik

bitop AG

Carlo-Schmid-Allee 5

44263 Dortmund

Phone: 0231 98 77 44 0

[www.bitop.de](http://www.bitop.de)