

Sales Manager Continence Care Germany

Cologne | 13.05.2026 | Full-time employee



BEWERBEN

Unser Mandant ist ein international erfolgreiches Unternehmen im Bereich Medizintechnik mit Schwerpunkt auf innovativen Versorgungslösungen im Healthcare-Sektor. Das Unternehmen entwickelt und vertreibt hochwertige Produkte, die Menschen im Alltag mehr Sicherheit, Komfort und Lebensqualität ermöglichen. Mit einer modernen, wachstumsorientierten Unternehmenskultur, hoher Kundenorientierung und einem starken Fokus auf Qualität und Innovation zählt unser Mandant zu den etablierten Anbietern in seinem Marktsegment.

Ihre Hauptaufgaben

- Aufbau, Führung und Weiterentwicklung eines leistungsstarken Vertriebsteams in Deutschland
- Umsetzung und Weiterentwicklung der Vertriebsstrategie zur Steigerung von Umsatz, Marktanteil und Markenbekanntheit
- Steuerung und Unterstützung des gesamten Sales-Prozesses – von der Pipeline bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- Entwicklung nachhaltiger Kundenbeziehungen zu Altenheimträgerschaften, Sanitätshausketten und relevanten Sanitätshäusern
- Verantwortung für Vertriebsziele, Budgetplanung und effizienten Ressourceneinsatz
- Coaching und Entwicklung der Mitarbeiter zur Förderung individueller Stärken und gemeinsamer Erfolge
- Analyse von Markt- und Kundenpotenzialen zur Identifikation neuer Wachstumschancen

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Qualifikation im Gesundheitswesen
- Mehrjährige Erfahrung im Homecare- / Medizinprodukte Vertrieb sowie erste oder fundierte Führungserfahrung
- Unternehmerisches Denken, hohe Eigenverantwortung und ausgeprägte Kundenorientierung

- Kommunikationsstärke, Durchsetzungsvermögen und Freude daran, Teams zu motivieren und weiterzuentwickeln
- Strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise sowie analytisches Denkvermögen
- fundierte Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Die Rahmenbedingungen

- Eine Schlüsselrolle mit großem Einfluss auf den Ausbau des deutschen Marktes
- Ein internationales Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen
- Viel Gestaltungsspielraum und die Möglichkeit, Strukturen aktiv mitzuprägen
- Ein wertschätzendes Arbeitsumfeld, in dem Zusammenarbeit, Verantwortung und Fortschritt gelebt werden
- Attraktive Entwicklungsmöglichkeiten in einem wachsenden Unternehmen

BEWERBEN

Alternativ können Sie sich auch weiterhin [per E-Mail bewerben](#).