Brand Manager Continence Care – Germany (m/w/d)

Cologne | 25.11.2026 | Full-time employee



BEWERBEN

Unser Mandant ist ein international erfolgreiches Unternehmen im Bereich Medizintechnik mit Schwerpunkt auf innovativen

Versorgungslösungen im Healthcare-Sektor.
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

- Die Produktmarke und die Marke für die Homecare-Versorgung in Deutschland aufbauen und positionieren
- Marketingmaterialien vom Mutterkonzern an das deutsche Portfolio und die hiesigen Fachkreise anpassen
- Vertriebsunterlagen für Kliniken, Sanitätshäuser, Pflegeeinrichtungen und weitere Fachkreise entwickeln
- Mit dem Produktmanagement der Konzernmutter zusammenarbeiten und die Registrierung von Produkten für den deutschen Markt unterstützen
- Markt und Wettbewerb analysieren und Erkenntnisse zu Versorgung und Erstattung für die Markenstrategie nutzen
- Die Sichtbarkeit beider Marken auf Fachmessen und im deutschen Hilfsmittelmarkt erhöhen
- Marketingkampagnen und Inhalte entwickeln, umsetzen und ihre Wirkung anhand geeigneter Kennzahlen auswerten

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium in Marketing, Kommunikation, BWL oder einem verwandten Fachgebiet
- Mindestens drei Jahre Berufserfahrung im Brand Management, Marketing oder in einer vergleichbaren Funktion
- Kenntnisse des deutschen Hilfsmittelmarkts und der Erstattungswege, idealerweise in der ableitenden Inkontinenz (ISK, Katheter, Beutel)
- Eigeninitiative, analytisches Denken und Freude daran, Marketing gemeinsam mit dem Vertrieb aufzubauen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse für den Austausch mit dem

britischen Team

Die Rahmenbedingungen

- Eine abwechslungsreiche Aufgabe bei einem international agierenden, erfolgreichen Unternehmen, das auf Innovation und Nachhaltigkeit setzt
- Breite und kreative Gestaltungsspielräume bei der Umsetzung von Marketing- und Vertriebsstrategien
- Ein dynamisches, freundliches und motiviertes Arbeitsumfeld
- Attraktive Vergütung und Benefits wie betriebliche Altersvorsorge
- Flexible Arbeitszeiten mit Gleitzeitmodell und die Möglichkeit zum hybriden Arbeiten

BEWERBEN

Alternativ können Sie sich auch weiterhin per E-Mail bewerben.