

- **Einen neuen Geschäftsbereich planen, entwickeln und verantworten**

Wir sind eine innovative und erfolgreiche, mittelständische deutsche Firmengruppe. An europaweit vier Standorten befassen wir uns mit fortschrittlichen Technologien u.a. im Bereich der Metallverarbeitung, Oberflächenveredelung, bis hin zur Entwicklung und Produktion kompletter Geräte und mechatronischer Systembaugruppen. Unsere Kunden und Partner sind weltweit führende Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen (von Home appliances bis Automotive). Im Zuge einer strategischen Erweiterung unserer Geschäftsfelder in Richtung **Medizintechnik** suchen wir an unserem Standort in der deutsch-österreichischen Grenzregion im Inntal den

Business Development Manager (m/w/d)

- **Medizintechnik**

Ihre Herausforderung: Suche, Identifikation und Gewinnung von potentiellen Kunden/Produkten im Medizintechnik-Markt, die von unserem Entwicklungs-, Fertigungs- und Qualitätsknowhow profitieren können. Die Verfolgung und Analyse von Technologietrends, Ideengenerierung und –Bewertung sind dabei die Basis zur Definition von Markteintrittschancen und somit für einen nachhaltigen Erfolg. Entwicklung, Gestaltung und Ausbau dieses neuen Geschäftsfeldes Medizintechnik sowohl am Markt als auch in unseren firmeninternen Strukturen liegt in Ihrem Verantwortungsbereich.

Ihr Profil: Mit einem erfolgreich abgeschlossenem technischen Masterstudium (Maschinenbau, Elektrotechnik, Wirtschaftsingenieurwesen oder vergleichbar) und einer evtl. darauf aufbauenden betriebswirtschaftlichen Qualifizierung z.B. im Rahmen eines MBA-Studiums bringen Sie sicher die notwendigen fachlichen Grundlagen mit. In Ihrer bisherigen beruflichen Laufbahn haben Sie sich mehrere Jahre im Bereich Vertrieb/ Produktmarketing/ Projektmanagement in der Medizintechnikindustrie bewegt und können auf nachweisbare Erfolge verweisen. Zusätzlich zu Ihren intensiven Marktkenntnissen in dieser Branche haben Sie Erfahrung im Umfeld Innovationsmanagement und Business Development gesammelt. Sie denken und handeln vertriebsorientiert, unternehmerisch, sind kommunikativ, können überzeugen und bringen auch das nötige Stehvermögen mit.

In dieser Position finden Sie eine Aufgabe mit einem großen Gestaltungsspielraum sowie hervorragende berufliche Perspektiven in einem gesunden, erfolgreichen Mittelstandsunternehmen. Sind Sie interessiert? Dann richten Sie Ihre Bewerbung bitte an die von uns beauftragte Beratungsgruppe wirth + partner, Zeppelinstraße 69, 81669 München oder per Email an info@wirth+partner.com. Erste Fragen beantworten Ihnen gerne Herr Wirth oder Frau Zapf unter Tel. 089/ 45 99 58 0.

b e r a t u n g s g r u p p e
w i r t h + p a r t n e r ▲▲▲

Auch als Produktmanager, Senior Product Manager, Technical Sales Manager, Strategic Account Manager, Business Unit Manager, Geschäftsbereichsleiter, Geschäftsfeldleiter, Market Development Manager, Vertriebsingenieur, Sales Engineer, Field Sales Ingenieur, Sales Manager, Vertriebsleiter, Vertriebsmanager, Senior Sales Ingenieur, Gruppenleiter Vertrieb, Key Account Manager, Account Manager, können Sie (m/w/d) sich gerne von dieser Ausschreibung angesprochen fühlen.