



Die Firma HumanTech Germany GmbH gehört zur Hutzel Technics, einer mittelständischen Firmengruppe, seit 1948 im Familienbesitz. HumanTech entwickelt, produziert und vertreibt komplexe Wirbelsäulen-Fixationssysteme und Zahnimplantate. Der Name HumanTech steht für außergewöhnlich hohen qualitativen und technischen Standard „Made in Germany“.

HumanTech blickt als OEM auf mehr als 30 Jahre Erfahrung im Bereich der hochpräzisen Herstellung von Implantaten zurück und ist seit 2010 eines der erfolgreichsten Start-Ups in Deutschland als Systemanbieter.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir am Unternehmenssitz in Steinenbronn ab Juli 2018:

## **Vertriebs- und Marketingleiter (m/w) Wirbelsäulensysteme**

### **Ihre Aufgaben:**

- Leitung und Ausbau der Vertriebsmannschaft
- Zielorientierte Führung, Motivation und Weiterentwicklung Ihrer Mitarbeiter im Vertrieb und Marketing
- Mitreise mit dem Vertrieb zwecks Coaching, Vertriebsunterstützung und Marktanalyse
- Kontaktpflege zu den Entscheidungsträgern auf Kundenseite und Meinungsbildnern im Markt, insbesondere bei Einkaufsgemeinschaften und Klinikverbänden
- Kontinuierliche Analyse und konsequente Optimierung der Vertriebsstrategie
- Intensive Marktanalyse und Wettbewerbsbeobachtung zur Erzeugung einer Datenbasis für das Marketing, Produktmanagement, Forschung & Entwicklung sowie die Geschäftsführung
- Weiterentwicklung der Markt- & Portfoliostrategie sowie des Marktbearbeitungskonzeptes gemeinsam mit dem Produktmanagement und Marketing
- Planung und Durchführung von Präsentationen, Produktschulungen und Kursen
- Verantwortung für das Erlös- und Ertragswachstum in Deutschland
- Erstellen von Geschäftsplänen
- Regelmäßige Berichterstattung an die Geschäftsleitung

### **Ihr Profil:**

- Relevantes betriebswirtschaftliches Studium, idealerweise mit einem vertrieblichen Schwerpunkt
- Vertragssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, wenn möglich auch Spanisch
- Mehrjährige, erfolgreiche Berufserfahrung in einer Führungsposition im Vertrieb erklärungsbedürftiger Medizinprodukte
- Integrativer, motivierender und überzeugender Führungsstil
- Fundierte und strukturierte vertriebliche Methodenkenntnisse
- Nachweisbare Erfolge in vergleichbaren Aufgaben
- Interne Handlungsempfehlungen können zahlenbasiert vertreten werden
- Großes Verhandlungsgeschick und Abschlusssicherheit
- Teamfähigkeit, Einfühlungsvermögen, Hands-On-Mentalität, Belastbarkeit
- Ehrliche, loyale und integre Persönlichkeit mit ausgeprägter „Mittelstandsendenke“ und Pragmatismus
- Reisebereitschaft
- Gute MS-Office Kenntnisse
- Konstanter Lebenslauf



**Ihre Chance:**

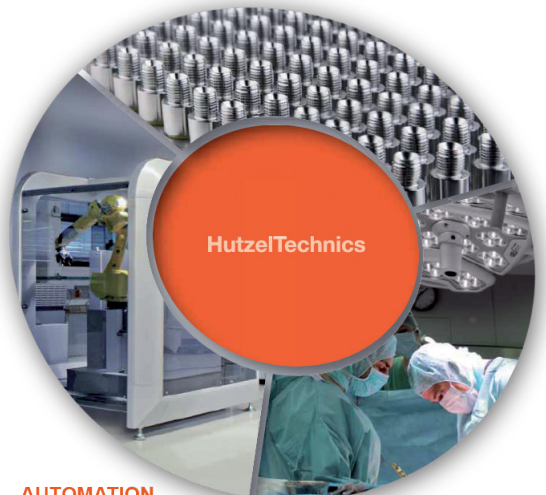
- Sie kommen in ein innovatives Umfeld
- Sie erhalten eine verantwortungsvolle, herausfordernde und vielseitige Tätigkeit mit Gestaltungsspielraum in Ihrem Aufgabenbereich
- Firmenwagen zur privaten Nutzung
- Sie erhalten einen zukunftsorientierten Arbeitsplatz mit guten Entwicklungsmöglichkeiten und eine leistungsgerechte, ertragsorientierte Vergütung
- Spätere Aufnahme ins BoD der Firmengruppe möglich
- Sie berichten direkt an die Eigentümer

Wenn wir Ihr Interesse wecken konnten, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung (mit Lebenslauf, Zeugnissen, Jahreseinkommen, frühestmöglichem Eintrittstermin) – am besten per Email – unter **Ref.: 1--1017/Kratzsch** an:

Fr. Kratzsch  
HumanTech Germany GmbH  
Gewerbestr. 5  
71144 Steinenbronn

[personal@humantech-solutions.de](mailto:personal@humantech-solutions.de)  
[www.humantech-solutions.de](http://www.humantech-solutions.de)

PRECISION



AUTOMATION

MEDICAL DEVICES