



PENTAX
MEDICAL

www.pentaxmedical.com

Durch zukunftsweisende Forschung, Entwicklung und Fertigung ist PENTAX Medical in der Lage, weltweit Mediziner mit Geräten und Lösungen für die endoskopische Bildgebung zu beliefern. Damit setzen wir Standards für die Patientenversorgung und die Qualität von Gesundheitsdienstleistungen durch hochwertige endoskopische Produkte und Serviceleistungen. Im Mittelpunkt stehen dabei Qualität, klinisch relevante Innovationen und Einfachheit. Als Geschäftsbereich der Hoya Corporation machen wir dies seit vielen Jahren und gelten als sicherer, fairer und erfolgreicher Arbeitgeber.

Product Manager Pulmonologie und Hygiene (m/w/d)

Zusammenfassung:

Strategische Führung von einzelnen Produkten oder Produktlinien in den Bereichen Pulmonologie und Hygiene. Entwicklung, Begleitung und Sicherstellung von Marketing- und Verkaufsförderungsprogrammen. Aufbau und Betreuung eines Netzwerkes von Meinungsbildnern. Unterstützend bei speziellen Beratungs- und Betreuungsleistungen beim Kunden. Sicherstellung des Verkaufs-Prozesses durch administrative und operative Leistungen, auch beim Anwender.

Hauptverantwortlichkeiten/Hauptaufgaben

- Verantwortlich für die Durchführung eines Marketingprogramms zur Markteinführung und Verkaufsförderung bestimmter Produktpaletten
- Mitwirkung bei der Erstellung von Unterlagen für Produktpräsentationen
- Planung von Werbekampagnen und Marketinghilfsmitteln zur Trendbeobachtung und Sammlung von Marktinformationen
- Analyse relevanter Marktentwicklungen, medizinischer Trends und technischer Innovationen bezogen auf die Region Deutschland in Zusammenarbeit mit dem Produktmarketing EMEA
- Portfoliomanagement im Verkaufsgebiet der BU Deutschland, sowie Segmentierung, Differenzierung und Pricing in Zusammenarbeit mit Sales und Marketing

- Aufbau und Betreuung von Meinungsbildnern (KOL), enge Verbindung mit wichtigen Kunden und Absatzzentren und Unterstützung des Strategic Account Manager Deutschland
- Unterstützung bei Key Account Kunden (private Trägerorganisationen, Einkaufsgesellschaften, Referenzen, Key Opinion Leader etc.)
- Unterstützung beim Ausbau der installierten Basis bei Referenz- und Schlüsselkunden
- Unterstützung des regionalen Vertriebes bei konkreten Projekten
- Unterstützung und Zuarbeit bei Ausschreibungen
- Training und Schulung des Innen- und Außendienstes

- Sicherstellung des Sales-Prozesses durch administrative und operative Leistungen (z.B. Begleitung von Demo-Stellungen beim Kunden etc.)
- Präsentation der Produkte des Unternehmens auf Messen und Veranstaltungen (Live-Kongresse, Hands-On-Workshops, Trainings, Hospitationen, Vorträge etc.)
- Planung und Konzeption von Workshops und Schulungen zur Unterstützung der Sales- Aktivitäten im Unternehmen und vor Ort beim Kunden

Qualifikationen

- Abgeschlossenes Studium mit Fachrichtung Wirtschaftswissenschaften / Medizintechnik oder vergleichbare Ausbildung
- Erfahrung im Vertrieb von erklärungsintensiven Investitionsgütern und Kenntnisse der Medizintechnik ist ein Vorteil
- Einschlägige betriebswirtschaftliche Kenntnisse sowie Kenntnisse der Vergütungsstrukturen im Gesundheitswesen wünschenswert
- Ausgeprägtes Kommunikations- / Verhandlungs- und Durchsetzungsvermögen
- Kenntnis interner Prozessabläufe (Vertrieb, Service)
- Produkt- und Anwendungskennntnisse der Endoskopie wünschenswert
- Kenntnisse über Aufbereitung und Hygiene von Vorteil
- Markt- und Wettbewerbskenntnis erwünscht
- Sichere Anwendung mit MS Office notwendig
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift notwendig

- Proaktive Herangehensweise, Zielorientierung und gutes Organisationsvermögen
- Freude am und vertrauensvoll im Umgang mit Kunden notwendig

Haben Sie weitere Fragen zur Position? Nehmen Sie gern Kontakt mit uns auf.

www.pentaxmedical.com

PENTAX Europe GmbH

Personalabteilung • Herr Dr. Christian Wein

Julius- Vosseler- Str. 104 • 22527 Hamburg • christian.wein@pentaxmedical.com • Tel. 040/ 56192-119