



Gemeinsam machen wir die Healthcare-Welt etwas besser!

Eine Karriere bei PRISMAN ist Ihr nächster Entwicklungsschritt. Unser stetiges Wachstum bietet Ihnen viele Entwicklungsperspektiven und Aufstiegsmöglichkeiten.

Wir suchen einen

Key Account Manager (m/w/d)

in Teilzeit (ab 20 Std. / Woche) oder Vollzeit (40 Std. / Woche)

Sind Sie bereit, die Zukunft gemeinsam mit uns zu gestalten?

Ihre neuen Herausforderungen:

- Erschließung neuer Märkte, wobei Sie Ihre Vertriebsaktivitäten selbstständig steuern
- Key Account für Bestandsgroßkunden und Neukunden
- Marktbeobachtung mit Schnittstelle zur Forschung & Entwicklung zur Implementierung von Neuprodukten
- Erstellung von eigenen Marketingkonzepten und Vertriebsstrategien

Mit Ihrem Know How bringen Sie frischen Wind in unser Unternehmen!

Ihr Profil:

- mind. 2 Jahre Berufserfahrung im Außendienst mit nachweisbaren sehr guten Ergebnissen
- Hochschulabschluss im Bereich BWL/Marketing oder vergleichbare Ausbildung
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse

Das können Sie von uns erwarten:

- Ein sicherer Arbeitsplatz in einer wachstumsstarken Branche
- Persönliche Entwicklungsperspektiven für engagierte Mitarbeiter
- Aufbau von Fachwissen und Qualifikationen durch individuelle Schulungsangebote
- Flexible Arbeitszeitmodelle
- Mobiles Arbeiten je nach Einsatzbereich möglich
- Mögliche Erfolgsbeteiligung
- Betriebliche Altersvorsorge
- Zuschüsse für Fitness- & Sportaktivitäten
- Firmeneigene Parkplätze

Wir leben seit über 20 Jahren Innovation und entwickeln erfolgreiche Produktkonzepte für unsere Kunden im Healthcare- und Dental-Markt.

PRISMAN ist deutschlandweit sowie international Marktführer bei speziellen Medizinprodukten, medizinischen Aerosolen und technischen Innovationen.



Zusammen können wir wachsen, daher begrüßen wir jede Bewerbung. Senden Sie uns gerne Ihre Unterlagen per E-Mail an:

bewerbung@prisman.de

PRISMAN GmbH

Sophie Kerner, Human Resources

Otto-Hahn-Ring 6-18 · D-64653 Lorsch

Tel. +49 (0) 6251 866 980-0 · www.prisman.de

