



Die PRISMAN GmbH ist ein spezialisiertes Unternehmen in der Dental- und Healthcare-Branche mit Fokus auf hochwertige Desinfektionsmittel sowie Dentalprodukte. Unsere Kunden sind anspruchsvolle B2B- und Professional-Partner aus den Bereichen Dental, Medizintechnik, Pharma, Chemie, Labor und Healthcare.

Für den gezielten Ausbau unseres Vertriebs suchen wir eine erfahrene, unternehmerisch denkende Vertriebspersönlichkeit mit technischem und naturwissenschaftlichem Verständnis.

Senior Technical Sales Manager / Business Development Manager B2B – Dental & Healthcare (m/w/d)

Als direkte Schnittstelle zwischen Markt, Kunde und interner Entwicklung bringen Sie zudem wertvolle Impulse für zukünftige Produktinnovationen ein.

Ihre Aufgaben:

- Aktive Neukundengewinnung im B2B-Umfeld mit Fokus auf Dental-, Desinfektions-, Healthcare-, Medizinprodukte-, Pharma-, Chemie- und Laborbranchen
- Aufbau eines eigenen nationalen und internationalen Vertriebsgebiets
- Identifikation und Ansprache von Händlern, Herstellern, Distributoren, Key Accounts und strategischen Partnern
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur nachhaltigen Umsatzsteigerung
- Erstellung von Markt-, Wettbewerbs- und Potenzialanalysen sowie Beobachtung internationaler Märkte, Trends und Wachstumschancen
- Herausarbeitung und überzeugende Präsentation des Produktmehrwerts gegenüber anspruchsvollen Kunden und starker Konkurrenz
- Aufbau, Pflege und Weiterentwicklung langfristiger Kundenbeziehungen
- Strukturierte und zielorientierte Vorbereitung und Durchführung von Kundenbesuchen, Präsentationen, Verhandlungen und Abschlüssen
- Enge Abstimmung mit Geschäftsführung, Produktmanagement sowie Forschung & Entwicklung, insbesondere zur Rückkopplung von Marktfeedback, Kundenanforderungen und Innovationspotenzialen
- Entwicklung und Einbringung innovativer Produktideen auf Basis direkter Markt- und Kundenerkenntnisse
- Repräsentation von PRISMAN bei Kunden, Partnern, Messen und Branchenveranstaltungen

Ihr Profil:

- Mindestens 4-6 Jahre Berufserfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise im technischen, medizinischen, chemischen, pharmazeutischen, Dental- oder Healthcare-Umfeld
- Nachweisbare Erfahrung in Neukundengewinnung, Marktaufbau und internationaler Kundenentwicklung
- Naturwissenschaftlicher oder technischer Hintergrund, z.B. in Chemie, Biochemie, Ingenieurwesen oder einer vergleichbaren Fachrichtung
- Vertriebsstarke Persönlichkeit mit Hunter-Mentalität, technischem Verständnis und dem Anspruch, echte Ergebnisse zu liefern
- Fähigkeit, erklärungsbedürftige Produkte überzeugend zu positionieren und klare Nutzenargumentationen zu entwickeln
- Erfahrung in Marktanalysen, Wettbewerbsbeobachtung und strategischer Vertriebsplanung
- Ausgeprägtes Gespür für Kundenbedürfnisse, Marktveränderungen und neue Produktchancen
- Ausgeprägte Abschlussstärke, Eigeninitiative und unternehmerisches Denken
- Sicheres Auftreten, hohe Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick
- Reisebereitschaft von ca. 30-50 %, perspektivisch auch international/weltweit
- Strukturierte Arbeitsweise im Remote- und Außendienstumfeld
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse; weitere Sprachen sind von Vorteil

Was Sie bei uns erwartet:

- Verantwortungsvolle Senior-Vertriebsrolle mit direktem Einfluss auf Umsatz, Marktausbau und Unternehmenswachstum
- Attraktives Vergütungsmodell aus Fixgehalt und leistungsorientierter Provision/Bonus
- Firmenwagen, Diensthandy und moderne Arbeitsmittel
- Remote-Arbeit mit hoher Eigenverantwortung
- Internationales Entwicklungspotenzial in einer anspruchsvollen B2B-Branche
- Kurze Entscheidungswege und direkter Austausch mit der Geschäftsführung & Bereichsleitung
- Möglichkeit, ein Vertriebsgebiet aktiv aufzubauen und strategisch mitzugestalten
- Produkte mit Relevanz in Dental, Healthcare und professioneller Hygiene sowie Infektionsschutz
- Direkter Einfluss auf Vertriebsstrategie, Markterschließung und zukünftige Produktentwicklungen
- Ein Umfeld, das Eigeninitiative, Vertriebsstärke und unternehmerisches Handeln schätzt

Sie möchten mit Ihrer Vertriebsstärke neue Märkte erschließen und messbaren Umsatz im internationalen B2B-Umfeld aufbauen? Senden Sie uns gerne Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit möglichem Eintrittstermin und Ihrer Gehaltsvorstellung an:

bewerbung@prisman.de

PRISMAN GmbH

Personalmanagement

Otto-Hahn-Ring 6-18 · D-64653 Lorsch

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

