



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.

Assistenz der Leitung Vertriebsinnendienst (m/w/d)

Für unseren Vertriebsinnendienst suchen wir eine unternehmerisch denkende und durchsetzungsstarke Persönlichkeit, die die Leitung im operativen Tagesgeschäft sowie bei strategischen und bereichsübergreifenden Projekten unterstützt. Die Position eignet sich für einen analytisch starken „Macher“, der sich schnell in neue Themen einarbeitet, Optimierungspotenziale erkennt und Kundenprojekte konsequent zur Umsetzung bringt.

Ihre Aufgaben:

- Unterstützung der Leitung Vertriebsinnendienst bei der Erreichung der Vertriebs- und Unternehmensziele
- Koordination und Steuerung bereichsübergreifender Projekte, insbesondere bei Neuprodukteinführungen, Produktänderungen, Kundenprojekten und Compliance-Themen
- Sicherstellung einer schnellen und strukturierten Umsetzung von Kundengeschäften innerhalb der PRISMAN-Organisation
- Zentrale Schnittstelle zwischen Vertriebsinnendienst, Außendienst, Produktmanagement, Regulatory Affairs, Qualitätsmanagement, Forschung und Entwicklung, Einkauf, Produktion und Logistik
- Analyse bestehender interner Prozesse sowie Identifikation von Schwachstellen, Verzögerungen und Verbesserungspotenzialen
- Entwicklung und Umsetzung praktikabler Lösungen zur Optimierung von Abläufen, Zuständigkeiten und Schnittstellen
- Sicherstellung des Einführungserfolgs von Produkt-Launches sowie Nachverfolgung von Aufgaben, Terminen und Ergebnissen
- Unterstützung beim Aufbau und bei der Steuerung einer markt- und kundenorientierten Neuprodukt-Pipeline
- Kontrolle und Plausibilisierung der Absatzplanung für die verantworteten Produkte und Kundenprojekte
- Vorbereitung von Entscheidungsgrundlagen, Auswertungen und Handlungsempfehlungen für die Leitung
- Delegation und Nachverfolgung von Aufgaben sowie Erteilung klarer Arbeitsaufträge im Auftrag der Leitung
- Bei Bedarf Begleitung des Vertriebs bei Kundenbesuchen und Projektgesprächen

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes kaufmännisches oder naturwissenschaftliches Studium; alternativ eine vergleichbare Qualifikation mit relevanter Berufserfahrung
- Ausgeprägtes kaufmännisches Verständnis, unternehmerisches Denken und ein sicherer Blick für wirtschaftlich relevante Kundenprojekte
- Sehr schnelle Auffassungsgabe sowie die Fähigkeit, komplexe Zusammenhänge und innerbetriebliche Prozesse zügig zu verstehen
- Erfahrung im Projektmanagement und in der Koordination unterschiedlicher Fachbereiche
- Grundverständnis regulatorischer Anforderungen und des Qualitätsmanagements, idealerweise im Umfeld regulierter Produkte
- Sehr gute analytische, organisatorische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Lösungsorientierte, strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Kommunikationsstärke und ausgeprägte Kompetenz im Schnittstellenmanagement
- Hohes Durchsetzungsvermögen sowie die Fähigkeit, Aufgaben verbindlich zu delegieren und deren Umsetzung konsequent nachzuverfolgen
- Hohe Eigenmotivation, Entscheidungsfreude, Belastbarkeit und ausgeprägte Umsetzungsstärke
- Sicherer und effizienter Umgang mit digitalen Tools und KI-Anwendungen sowie die Fähigkeit, diese zur Analyse, Prozessoptimierung und Erstellung professioneller Arbeitsergebnisse einzusetzen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Gesucht wird eine engagierte Persönlichkeit, die Verantwortung übernimmt, Dinge vorantreibt und auch in komplexen Situationen den Überblick behält.

Was Sie bei uns erwartet:

- Wir sind sehr gerne bereit Ihnen unser Know-How weiterzugeben und Sie vollumfänglich zu schulen und fortzubilden
- Ein sicherer Arbeitsplatz in einer wachstumsstarken Firma
- Persönliche Entwicklungsperspektiven für engagierte Mitarbeiter und wertschätzender Umgang miteinander
- Aufbau von Fachwissen und Qualifikationen durch individuelle Schulungsangebote
- Erfolgsbeteiligung am Unternehmensgewinn
- Betriebliche Altersvorsorge
- Zuschüsse für Fitness- & Sportaktivitäten
- Gute Anbindung an das öffentliche Verkehrsnetz



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