

Die cardioscan GmbH bietet professionelle Lösungen, um Menschen zu motivieren, schnell und dauerhaft einen gesünderen Lifestyle zu zelebrieren. Die innovative und moderne Diagnostik von cardioscan sorgt durch seine effizienten Ergebnisse für Motivation und Spaß auf dem Weg zu einem gesunden Lebensstil und damit für eine nachhaltige Entwicklung beim Kunden. cardioscan ist die Basis für eine erfolgreiche Planung von Training, Ernährung und Regeneration. Durch schnellste Messungen liefert cardioscan fundierte Daten zu Vitalität, Fitness und Gesundheit des Kunden und bildet somit das Fundament für die Entwicklung von individuellen Trainings- und Ernährungsprogrammen, die optimal und ganzheitlich auf den Kunden abgestimmt sind.

Wir suchen zur Verstärkung unseres Teams zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen engagierten

International-Sales-Manager (m/w/d)

Das erwartet Dich bei uns:

- Verkauf moderner Geräte und Systemlösungen im Bereich Lifestyle & Medical
- Betreuung, Pflege und Erweiterung des bestehenden Netzwerkes unserer Neu- und Bestandskunden sowie Handelspartner aus dem Ausland
- Schnittstellenfunktion zwischen Kunden und den eigenen Unternehmensbereichen inkl. Koordination der einzelnen Projekte
- Vorkalkulation von Angeboten und Aufträgen
- Verhandlung von Rahmenvereinbarungen und Verträgen mit Kunden, Handelspartnern und -vertretern
- Umsatz- und Ergebnisverantwortung für den International-Sales-Bereich
- Konzeption von marktspezifischen Vertriebsmaßnahmen inklusive Marktbeobachtung sowie die Erstellung und Auswertung vertriebsrelevanter Markt- und Kundendaten
- Organisation und Teilnahme an ausländischen Messen und öffentlichen Veranstaltungen im verantwortlichen Gebiet sowie Unterstützung bei übergreifenden Messen in Deutschland

Das erwarten wir von Dir:

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung und/oder abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium evtl. mit Zusatzqualifikation im internationalen Bereich
- Erfahrung im Vertrieb in vergleichbaren Funktionen und Branchen
- Kenntnis des Marktes und seiner Strukturen
- Sehr gute Kenntnisse in den MS Office Produkten und Erfahrungen mit dem Umgang eines ERP bzw. CRM-Systems
- Verhandlungssicheres Englisch und bestenfalls weitere Fremdsprachenkenntnisse
- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung sowie Hands-on-Mentalität mit Eigeninitiative



- Du bist eine freundliche, offene und selbstbewusste Persönlichkeit, die gerne im Team zusammenarbeitet
- Du besitzt interkulturelle Kompetenzen und hast Spaß daran, regelmäßig zu reisen

Das bieten wir Dir:

- Ein interessantes, abwechslungsreiches Aufgabengebiet in einem dynamisch wachsenden Markt
- Unbefristete Festanstellung in Vollzeit mit attraktiver Vergütung, Sozialleistungen wie Fitness-Zuschuss und betrieblicher Altersvorsorge und fortlaufende qualifizierte Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Eine umfassende Einarbeitung mit schneller Übernahme von verantwortungsvollen, abwechslungsreichen und herausfordernden Aufgaben in einem motivierten und agilen Team
- Modern eingerichteter Arbeitsplatz sowie die Möglichkeit von mobilem Arbeiten bzw. Arbeit vom Home-Office
- Regelmäßige Company-Events und Vergünstigungen im Fitnessstudio

Begeistere uns mit Deiner Bewerbung! Sende uns hierzu eine E-Mail an jobs@cardioscan.de mit den Bewerbungsunterlagen in einer PDF unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Deiner Gehaltsvorstellung.

Ansprechpartner: cardioscan GmbH, Nicole Wiora, Valentinskamp 30, 20355 Hamburg