



Warum ADE?

Seit über 90 Jahren stehen wir in Hamburg für hanseatische Präzision: Wir entwickeln und fertigen hochpräzise Waagen, Mess- und Analysensysteme „Designed in Germany“ für Kliniken, Pflegeeinrichtungen, Labore und Hilfsorganisationen weltweit. Schlanke Prozesse, flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege ermöglichen uns, Innovationen wie erweiterte Analyseverfahren für künftige Vitalparameter zügig zur Marktreife zu bringen.

Um unser internationales Wachstum konsequent voranzutreiben, suchen wir eine unternehmerisch denkende Vertriebspersönlichkeit, die neue Märkte erschließt, Partnerschaften ausbaut und damit maßgeblich zur Zukunft von ADE medical beiträgt. Als **Sales & Business Development Manager** für Medizinisches Messen und Wiegen verantworten Sie den Ausbau unseres Geschäfts mit einem klaren Fokus auf Umsatzwachstum und nachhaltige Kundenbeziehungen.

International Sales & Business Development Manager (m/w/d)

Ihr Wirkungsfeld:

- **Global skalieren:**
Verantwortung für Umsatz- und Margenziele in EMEA, LATAM und APAC.
- **Go-to-Market gestalten:**
Datengestützte Markteintrittsstrategien und Vertriebspläne entwickeln.
- **Netzwerke formen:**
Distributoren, NGOs, Klinikketten und Hilfsorganisationen gewinnen und binden.
- **Prozesse digitalisieren:**
Modernes CRM und Marketing-Automation aufbauen und einsetzen.
- **Innovationen vorantreiben:**
Eng mit Produkt-, Technik- und Einkaufsteams an neuen Lösungen arbeiten.
- **Verhandeln auf Augenhöhe:**
Preise, Verträge und Rahmenabkommen souverän abschließen.
- **Marke repräsentieren:**
ADE medical auf Messen, Kongressen etc. vertreten

Ihr Profil – das bringen Sie mit:

- Abgeschlossenes Studium (Fachrichtung BWL, Wirtschaftsingenieurwesen, Medizintechnik) oder gleichwertige Ausbildung.
- ≥ 6 Jahre nachweisbare Erfolge im internationalen B2B-Vertrieb (Medizintechnik oder Investitionsgüter im Healthcare-Sektor).
- Ausgeprägte Daten- und Prozessorientierung; sicher im Umgang mit CRM, Power BI/Excel & Marketing-Automation.
- Souveräne Kommunikations- und Verhandlungsstärke in Deutsch und Englisch; weitere Sprachen (z. B. Spanisch, Französisch, Portugiesisch) gern gesehen.
- Unternehmerische, analytische, Hands-on Mentalität, interkulturelle Kompetenz und Reisebereitschaft (~ 30 %).



Unser Angebot – Ihre Vorteile:

- Unbefristete Festanstellung in einem innovationsstarken Familienunternehmen.
- Attraktives Gehaltspaket.
- Konkrete Entwicklungsperspektive bis zur Führungsverantwortung.
- Kurze Entscheidungswege, flache Hierarchien, familiäres Miteinander.
- Betriebliche Krankenversicherung und Altersvorsorge.
- Mobiles Arbeiten, 30 Tage Urlaub, weitere Benefits
- Moderne IT-Ausstattung und helle Büros in Hamburg-Rahlstedt.

Unser Unternehmensgeist ist offen, proaktiv und sehr motiviert. Wir bieten viel Raum für individuelle Kreativität, persönliches Potenzial und die Möglichkeit, mit neuen Herausforderungen zu wachsen und sich unbegrenzt im Unternehmen zu entwickeln und sich in unserem wachsenden Geschäft zu behaupten. Verstärken Sie unser motiviertes Team mit Ihrer Fachkenntnis und mit Ihren eigenen Ideen!

Klingt gut? Dann machen Sie den nächsten Schritt!

Gestalten Sie mit uns die Zukunft der internationalen Patientenversorgung!

Senden Sie uns Ihre Unterlagen mit möglichem Starttermin und Gehaltsvorstellung an

bewerbung@ade-germany.de.

Fragen beantwortet **Suzana Thiel** gern vorab unter **040 / 431 359 – 70**.

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen und gemeinsam neue Märkte zu erobern!