



Warum ADE – und warum Sie?

Seit über 90 Jahren liefern wir hochpräzise Waagen und Messsysteme „Designed in Germany“ an Kliniken, Labore und internationale NGOs. Im deutschen Medizinmarkt aber steht unsere Wachstumsstory noch ganz am Anfang – und genau hier kommen **Ihre Verkaufsstärke und Hunter-Mentalität** ins Spiel.

Wer bei uns startet, gestaltet einen echten Green-Field-Aufbau – gestützt von einer starken Marke, kurzen Entscheidungswegen und einem Top-Produktportfolio. Wir suchen Sie als:

Sales Hunter Deutschland (m/w/d)

Ihre Mission – Verkaufen, Verkaufen, Verkaufen:

- **Fokus Neukundenakquise:**
Sie identifizieren Entscheider in Kliniken, Pflegeeinrichtungen und Laboren, knüpfen Kontakte und verwandeln Leads in Abschlüsse.
- **Umsatz- und Margenziele erreichen:**
Sie arbeiten auf gemeinsam abgestimmte, ambitionierte Vorgaben hin, planen Ihre Pipeline vorausschauend und liefern planbare Ergebnisse.
- **Erste Referenzkunden gewinnen:**
Schnell sichtbare „Wins“ schaffen Vertrauen, öffnen Beschaffungsnetzwerke und bringen Folgegeschäfte.
- **Vertriebsstrukturen aufbauen:**
CRM-gestützte Prozesse, Ausschreibungs- und Tender-Management sowie ein skalierbares Partnernetz lassen Ihr Neugeschäft wachsen.
- **Partnernetzwerk entwickeln:**
Fachhändler, Einkaufsverbände und Servicepartner auswählen, onboarden und performanceorientiert steuern
- **Marktfeedback zurückspielen:**
Kundenanforderungen systematisch an das Produktmanagement spiegeln, damit wir weiterverkaufen können, was der Markt verlangt

Ihr Profil – das bringt Sie nach vorn:

- **≥ 5 Jahre Top-Performance im Vertrieb** von Medizintechnik, Investitions- oder erklärungsbedürftigen Gütern, davon mind. 3 Jahre in der *Hunter-Rolle* (Neugeschäft > 70 %).
- Erfolgreich im **Aufbau neuer Märkte** oder Marktsegmente in Deutschland; sicher in öffentlichen Beschaffungsprozessen und Ausschreibungen.
- **CRM- und KPI-Routine** (z. B. Pipedrive, Power BI, Excel).
- **Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, Studium oder vergleichbare Qualifikation** (z. B. MTA, Kardiotechniker:in) – entscheidend ist Ihr Vertriebs Erfolg, nicht der Titel.
- **Abschluss- und Verhandlungsstärke** auf Deutsch, gute Englischkenntnisse von Vorteil. Hohe Eigenmotivation, Reisebereitschaft (~ 50 %), ausgeprägte Hands-on-Mentalität



Unser Angebot – Ihre Vorteile:

- **Green-Field-Aufbau** - gestalten Sie ADEs Marktaufbau in Deutschland – mit allen Freiheiten und der Rückendeckung einer etablierten Weltmarke.
- **Attraktives erfolgsorientiertes Vergütungspaket** inklusive Firmenwagen und variabler Komponenten.
- **Unbefristete Festanstellung** in einem innovationsstarken Familienunternehmen mit kurzen Entscheidungswegen.
- **Klare Karriereperspektive** - vom Sales Hunter zum Head of Sales Germany – abhängig von Ihrem Erfolg.
- **Well-Being** - Moderne IT-Ausstattung, helle Büros in Hamburg-Rahlstedt sowie betriebliche Kranken- und Altersvorsorge
- **Flexibles Arbeiten** – Gleitzeit- und Home-Office-Option
- **Wertschätzende Kultur** – Kurze Wege, flache Hierarchien, direkter Zugang zum Management

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, sich unbegrenzt im Unternehmen zu entwickeln und in unserem wachsenden Geschäft zu behaupten.

Sie brennen darauf, jeden Tag neue Kunden zu gewinnen und nachhaltige Umsätze zu realisieren? Dann werden Sie Entrepreneur im Unternehmen und bringen Sie ADE medical in deutsche Kliniken und Pflegeeinrichtungen!

Bewerben Sie sich mit möglichem Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung unter:

bewerbung@ade-germany.de.

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

Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen den deutschen Markt zu erobern!