Export Manager:in – Surgical Solutions (w/m/d)
International Distributor Management | Clinical Networks | Europe & Südafrika

Arbeitgeber
Unser Auftraggeber ist ein etabliertes, international tätiges Medizintechnikunternehmen mit Sitz im norddeutschen Raum. Das mittelständisch geprägte Unternehmen entwickelt und produziert innovative Medizinprodukte für den klinischen und chirurgischen Einsatz.

Naturwissenschaftliche Forschung, medizinische Anwendung und regulatorisch abgesicherte Produktentwicklung werden am Standort eng miteinander verbunden. Das Unternehmen verfügt über eigene Forschungs-, Entwicklungs- und Produktionskompetenzen und arbeitet mit medizinischen Anwender, wissenschaftlichen Einrichtungen sowie internationalen Partnern zusammen.

Im Rahmen einer strategischen Erweiterung des Teams wird die Position Export Manager:in Surgical Solutions (m/w/d) erstmalig besetzt. Gesucht wird eine markt- und unternehmerisch denkende Persönlichkeit, die den internationalen Distributorenvertrieb aktiv mitgestaltet und weiterentwickelt.

Rolle und Schnittstellen
Als **Export Manager – Surgical Solutions** unterstützen Sie die Geschäftsführung beim Ausbau des internationalen Geschäfts und übernehmen sukzessive Verantwortung für ausgewählte europäische Märkte sowie Südafrika.

Im Mittelpunkt stehen die Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Distributoren, die Gewinnung neuer Vertriebspartner sowie der Aufbau belastbarer Beziehungen zu Kliniknetzwerken, chirurgischen Anwender und medizinischen Key Opinion Leaders.

Sie agieren dabei nicht als klassische Export-Sachbearbeitung, sondern als **markt- und vertriebsorientierte Referenzfunktion der Geschäftsführung**. Sie beobachten Marktpotenziale, entwickeln gemeinsam mit den Partnern konkrete Vertriebsaktivitäten und sorgen dafür, dass anspruchsvolle chirurgische Produkte fachlich überzeugend im jeweiligen Markt positioniert werden.

Dabei arbeiten Sie eng mit Geschäftsführung, Product Marketing, Medical Management und Produktentwicklung am deutschen Standort sowie mit Vertrieb und zentralen Funktionen der europäischen Muttergesellschaft zusammen.

Aufgaben und Verantwortung
- Betreuung, Steuerung und Weiterentwicklung internationaler Distributoren und Vertriebspartner
- Ausbau bestehender sowie Entwicklung neuer Märkte in Europa und Südafrika
- Identifikation und Gewinnung geeigneter Distributions- und Kooperationspartner
- Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Kliniken, chirurgischen Netzwerken und Key Opinion Leaders
- Unterstützung der Partner bei Produkteinführungen, Marktaufbau und kommerzieller Entwicklung
- Begleitung von Kundenterminen, Workshops, Kongressen und medizinischen Fachveranstaltungen
- Beobachtung von Markt, Wettbewerb und regionalen Geschäftspotenzialen
- Entwicklung konkreter Vertriebsmaßnahmen gemeinsam mit Product Marketing und Geschäftsführung
- Regelmäßige Bewertung von Umsatzentwicklung, Pipeline und Marktaktivitäten
- Enge internationale Abstimmung mit der europäischen Muttergesellschaft

Ihr Kompetenzprofil (m/w/d)
- Abgeschlossenes Studium, beispielsweise Betriebswirtschaft, Life Sciences, Medizintechnik, Gesundheitsökonomie oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im internationalen Vertrieb beziehungsweise Export von Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie oder vergleichbaren Healthcare-Produkten
- Mindestens 3–5 Jahre MedTech-Export und Distributor Management Erfahrung
- Sicheres Verständnis erklärungsbedürftiger medizinischer beziehungsweise chirurgischer Produkte
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Kliniken, medizinischen Anwender oder Key Opinion Leaders
- Ausgeprägtes kommerzielles Verständnis und unternehmerische Arbeitsweise
- Verbindliches Auftreten gegenüber internationalen Geschäftspartnern und medizinischen Entscheidern
- Hohe Eigenständigkeit, Reisebereitschaft und interkulturelle Kompetenz
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse; weitere europäische Fremdsprachen sind willkommen

Das bietet Ihnen die Stelle
- Neu geschaffene Position mit hohem Gestaltungsspielraum
- Direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung
- Internationale Verantwortung für Europa und Südafrika
- Anspruchsvolles Portfolio innovativer Surgical Solutions
- Kombination aus Distributor Management, Klinikgeschäft und internationalem Business Development
- Zusammenarbeit mit medizinischen Key Opinion Leaders und spezialisierten Kliniknetzwerken
- Enge Vernetzung mit einer internationalen europäischen Medizintechnikgruppe
- Kurze Entscheidungswege und sichtbarer eigener Beitrag zur Geschäftsentwicklung
- Langfristige Entwicklungsperspektive im internationalen Vertrieb
- Unbefristete Position in der Region Lüneburg / Metropolregion Hamburg

Interesse an dieser Stelle?
Als Personalberater sind wir exklusiv mit der Betreuung dieses Stellenangebotes beauftragt. Interessiert? Dann senden Sie uns Ihren Lebenslauf und Ihr Motivationsschreiben als PDF an **bewerbung@kontrast-gmbh.de**. Wir melden uns bei Ihnen mit weiteren Details. Für Sie als Bewerber/in ist unsere Dienstleistung selbstverständlich kostenfrei!

katareo

Ihre Bewerbung bitte an bewerbung@kontrast-gmbh.de.
Kontrast Personalberatung GmbH • Banksstr 6 • 20097 Hamburg

Referenz: 30748 Stand: 01.10.2026