

Sales Manager MedTech Deutschland (m/w/d)

Die avasis Group ist seit vielen Jahren auf die MedTech-Branche spezialisiert und unterstützt Hersteller von Medizinprodukten bei der Digitalisierung von Engineering-, Qualitäts- und regulatorischen Prozessen. Dabei gewinnst Du gezielt neue Kunden im deutschen Markt, baust belastbare Beziehungen bis auf C-Level auf und treibst Digitalisierungsinitiativen mit messbarem Business Impact voran.

Du verantwortest den Vertrieb unserer PLM- und ALM-Lösungen (Teamcenter, Polarion) im MedTech-Umfeld. Als Partner von Siemens Digital Industries Software positionieren wir Lösungen wie Teamcenter und Polarion bei führenden MedTech-Unternehmen.

Diese Aufgaben erwarten Dich

- Verantwortung für den Vertrieb unserer Softwarelösungen sowie ergänzender Dienstleistungen in den Bereichen CAx, PLM und ALM
- Gewinnung neuer Kunden und strategische Weiterentwicklung bestehender Accounts im deutschen MedTech-Markt
- Aufbau langfristiger und vertrauensvoller Kundenbeziehungen auf Fach- und Entscheidungsebene
- Analysieren von Kundenanforderungen und Entwicklung passender Lösungs- und Einsatzszenarien
- Planen und Führen von Kundenterminen inkl. Präsentationen / Workshops und Steuerung des gesamten Sales Cycle
- Verantwortung für Angebote, Forecasting sowie Vertragsverhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss
- Identifizierung neuer Geschäftspotenziale und aktive Unterstützung bei der Weiterentwicklung unserer Marktposition in Deutschland
- Repräsentation der avasis Group auf Messen, Seminaren und Fachveranstaltungen
- Enge Zusammenarbeit mit Presales, Business Consulting und Professional Service, um nachhaltige Kundenerfolge sicherzustellen

Das bringst Du mit

- Abgeschlossenes technisches oder kaufmännisches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb erklärungsbedürftiger Lösungen oder Investitionsgüter
- Gute Kenntnisse von Prozessen und Entscheidungsstrukturen im industriellen MedTech-Umfeld
- Idealerweise Erfahrung mit PLM-, Engineering-, Quality- oder produktionsnahen IT-Systemen
- Erfahrung in der MedTech-Branche ist von Vorteil, aber keine Voraussetzung
- Sicheres Auftreten sowie ausgeprägte Beratungs- und Kommunikationskompetenz
- Strukturierte und selbständige Arbeitsweise mit unternehmerischem Denken
- Hohe Eigenverantwortung, Zuverlässigkeit und Teamfähigkeit

Das bieten wir Dir

- Eine verantwortungsvolle Vertriebsrolle mit klarem Fokus auf dem deutschen MedTech-Markt
- Anspruchsvolle Kundenprojekte im Umfeld Digitalisierung, Engineering und Prozessoptimierung
- Zusammenarbeit in einem eingespielten Team aus Vertrieb, Consulting und Service mit klaren Rollen
- Gestaltungsspielraum, kurze Entscheidungswege und langfristige Perspektiven in einem spezialisierten Software- und Beratungshaus