

# BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER HEALTH & LIFESCIENCE

(m/w/d)

## Unsere Lösungen steigern Effizienz!

Die Deloro Wear Solutions GmbH ist ein führender Anbieter von Produkten der Verschleißschutztechnik mit Anwendungen u. a. aus der Kraftwerks-, der Lebensmittel- und der Automotive-Industrie. Die Anforderungen bestehen dabei aus einer Kombination von Wärme-, Korrosions- und Verschleißfestigkeit. Die zugehörigen Produkte werden in Koblenz mit insgesamt 300 Mitarbeitende gefertigt und weltweit vertrieben. Die Produktion ist gekennzeichnet durch eine hohe Fertigungstiefe und -breite, die das Schweißen und Gießen verschiedener Komponenten aus Hartlegierungen sowie deren Bearbeitung auf über 100 Bearbeitungsmaschinen beinhalten.

## IHRE AUFGABEN

- ✦ Sie managen mit hoher Eigenverantwortlichkeit Ihr globales Verkaufsgebiet mit Fokus auf Kunden im Bereich Health & Lifescience – vom Angebot bis zur Implementierung
- ✦ Ihre Kunden betreuen Sie fachlich versiert, persönlich und mit viel „Herzblut“
- ✦ Sie entwickeln mit Ihrem Kunden optimale technische Lösungen für sein Problem, da Sie fundierte Kenntnisse unserer Produktionsprozesse und Verschleißschutzlösungen besitzen
- ✦ dank Ihres tiefen Verständnisses der Prozesse bestehender und potentieller Kunden, wählen Sie zielgerichtete Anwendungsmöglichkeiten unserer Produkte aus
- ✦ Sie identifizieren neue Einsatzmöglichkeiten unserer Legierungen bei Kunden
- ✦ durch intensive Marktbeobachtung sorgen Sie für eine konsequente Ausschöpfung des weltweiten Marktpotenzials und damit für ein stetiges, profitables Wachstum des Produktportfolios
- ✦ souverän und serviceorientiert verantworten Sie die Bearbeitung aller Geschäftsvorfälle

## WIR BIETEN

- ✦ individuelle Entwicklungsperspektiven in einem von Mut, Glaubwürdigkeit und Respekt geprägten Unternehmen
- ✦ ein Team mit starkem Zusammenhalt
- ✦ flexible Arbeitszeiten
- ✦ eine sehr gute Verkehrsanbindung mit öffentlichen Verkehrsmitteln sowie ausreichend Firmenparkplätze
- ✦ betriebliche Altersvorsorge und Mitarbeiter-Rabatte
- ✦ täglich frische Brötchen und eine Kantine
- ✦ Firmenevents

[www.deloro.com](http://www.deloro.com)

**Deloro**



## IHR PROFIL

- ✦ Sie sind Kaufmann/frau mit hohem technischen Interesse oder Sie sind Techniker/in oder Ingenieur/in mit hoher Betriebsaffinität
- ✦ Sie haben bereits Berufserfahrung im lösungsorientierten Vertrieb, evtl. im Komponentenvertrieb und haben idealerweise Verantwortung für einen Teilmarkt oder Produktsegment übernommen
- ✦ Sie verfügen über die Fähigkeit, die spezifischen Anforderungen der Kunden zu erkennen und gemeinsam mit ihnen Lösungen zu entwickeln
- ✦ Sie haben idealerweise bereits in der Vergangenheit den Markt für Anlagen in der Health & Lifescience-Industrie bearbeitet
- ✦ Sie erarbeiten strategische Vertriebsziele und verfolgen diese nachhaltig
- ✦ Sie überzeugen durch Marktnähe, ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, Projektmanagement sowie eigenständige Arbeitsweise
- ✦ Sie verfügen über sehr gute Englischkenntnisse, gerne eine weitere Fremdsprache, eine interkulturelle Denkweise und eine hohe Reisebereitschaft.

## INTERESSE GEWECKT?

Dann sollten wir uns unbedingt kennenlernen! Bitte senden Sie Ihre vollständige Bewerbung mit dem Betreff „Business Development Manager“ an: [michaela.steffens@deloro.com](mailto:michaela.steffens@deloro.com). Um Ihre Bewerbung vollständig bearbeiten zu können, bitten wir Sie um die Angabe Ihres Gehaltswunsches und frühestmöglichen Eintrittstermin.

**Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!**

Deloro Wear Solutions GmbH  
z. Hd. Michaela Steffens  
Zur Bergpflege 51-53  
56070 Koblenz  
[michaela.steffens@deloro.com](mailto:michaela.steffens@deloro.com)



**Deloro**

#### **IHRE AUFGABEN**

- ✦ Sie managen mit hoher Eigenverantwortlichkeit Ihr globales Verkaufsgebiet mit Fokus auf Kunden im Bereich Health & Lifescience – vom Angebot bis zur Implementierung
- ✦ Ihre Kunden betreuen Sie fachlich versiert, persönlich und mit viel „Herzblut“
- ✦ Sie entwickeln mit Ihrem Kunden optimale technische Lösungen für sein Problem, da Sie fundierte Kenntnisse unserer Produktionsprozesse und Verschleißschutzlösungen besitzen
- ✦ dank Ihres tiefen Verständnisses der Prozesse bestehender und potentieller Kunden, wählen Sie zielgerichtete Anwendungsmöglichkeiten unserer Produkte aus
- ✦ Sie identifizieren neue Einsatzmöglichkeiten unserer Legierungen bei Kunden
- ✦ durch intensive Marktbeobachtung sorgen Sie für eine konsequente Ausschöpfung des weltweiten Marktpotenzials und damit für ein stetiges, profitables Wachstum des Produktportfolios
- ✦ souverän und serviceorientiert verantworten Sie die Bearbeitung aller Geschäftsvorfälle

#### **IHR PROFIL**

- ✦ Sie sind Kaufmann/frau mit hohem technischen Interesse oder Sie sind Techniker/In oder Ingenieur/In mit hoher Betriebsaffinität
- ✦ Sie haben bereits Berufserfahrung im lösungsorientierten Vertrieb, evtl. im Komponentenvertrieb und haben idealerweise Verantwortung für einen Teilmarkt oder Produktsegment übernommen
- ✦ Sie verfügen über die Fähigkeit, die spezifischen Anforderungen der Kunden zu erkennen und gemeinsam mit ihnen Lösungen zu entwickeln
- ✦ Sie haben idealerweise bereits in der Vergangenheit den Markt für Anlagen in der Health & Lifescience-Industrie bearbeitet
- ✦ Sie erarbeiten strategische Vertriebsziele und verfolgen diese nachhaltig
- ✦ verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- ✦ Sie überzeugen durch Marktnähe, ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, Projektmanagement sowie eigenständige Arbeitsweise
- ✦ Sie verfügen über sehr gute Englischkenntnisse, gerne eine weitere Fremdsprache, eine interkulturelle Denkweise und eine hohe Reisebereitschaft

#### **WIR BIETEN**

- ✦ individuelle Entwicklungsperspektiven in einem von Mut, Glaubwürdigkeit und Respekt geprägten Unternehmen
- ✦ eine sehr gute Verkehrsanbindung mit öffentlichen Verkehrsmitteln sowie ausreichend Firmenparkplätze
- ✦ betriebliche Altersvorsorge und Mitarbeiter-Rabatte
- ✦ ein Team mit starkem Zusammenhalt
- ✦ flexible Arbeitszeiten
- ✦ täglich frische Brötchen und Kantine
- ✦ Firmenevents

Deloro Wear Solutions GmbH  
z. Hd. Michaela Steffens  
Zur Bergpflege 51-53  
56070 Koblenz  
michaela.steffens@deloro.com  
www.deloro.com

#### **INTERESSE GEWECKT?**

Dann sollten wir uns unbedingt kennenlernen! Bitte senden Sie Ihre vollständige Bewerbung mit dem Betreff „Business Development Manager“ an: michaela.steffens@deloro.com. Um Ihre Bewerbung vollständig bearbeiten zu können, bitten wir Sie um die Angabe Ihres Gehaltswunsches und frühestmöglichen Eintrittstermin.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!



BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER  
HEALTH & LIFESCIENCE

(m/w/d)