

Die MAG & More GmbH ist ein Medizintechnik-Unternehmen, das sich auf die Erforschung, Entwicklung und Herstellung transkranieller Magnetstimulationssystemen (TMS) spezialisiert hat. Unsere Produkte werden von innovativen Forschern als auch Praxen oder Kliniken zur Behandlung von verschiedenen neurologischen und psychiatrischen Erkrankungen eingesetzt. Ein hochmotiviertes Team mit viel Erfahrung und einem exzellenten Teamgeist ist unerlässlich, um die Bedürfnisse internationaler Kunden zu erfüllen.

Für unseren Firmensitz in München suchen wir Sie ab sofort als

## International Sales Manager (m/w/d)

Es wartet nicht weniger als die Welt auf Sie. Sie erschließen für unsere gesamte Produktpalette neue Länder und bauen die existierenden Märkte weiter aus.

### Aufgaben:

- Dabei liegt Ihre Kernaufgabe im Aufbau und der Betreuung internationaler Distributionspartner.
- Sie identifizieren potenzielle Neuhändler und Neukunden und betreuen aktiv den Direktvertrieb in Ländern ohne Partnerschaften.
- Sie bauen ein Netzwerk aus Research/Clinician im Kernmarkt auf.
- Sie sind unser/e Ansprechpartner\*in für Marketing und Produktfeedback.

### Qualifikation:

- Sie kommen aus dem Vertrieb und haben ein sehr gutes technisches Verständnis - gepaart mit einer ausgeprägten Kommunikationsstärke. Uns ist nicht wichtig, woher Sie kommen oder welche Ausbildung Sie absolviert haben, sondern dass Sie mit Herzblut Verkäufer\*in sind.
- Sie zeichnen diplomatisches Geschick aus, Sie gehen taktisch überlegt vor und können gewinnbringend überzeugen.
- Ihre Leistungsbereitschaft treibt Sie an. Ihr Ziel vor Augen agieren Sie bei Bedarf flexibel oder pragmatisch.
- Sie haben bereits einige Erfahrung mit interkultureller Kommunikation und agieren gerne und sicher in fremden Gewässern.
- Aufgrund der internationalen Ausrichtung sind sehr gute Englischkenntnisse und ein echtes Interesse an länderspezifischen Gepflogenheiten Grundvoraussetzung.
- Sie reisen gerne und viel – auch geschäftlich und für uns.

### Was wir bieten:

- Die Tätigkeit ist herausfordernd, vielseitig und abwechslungsreich. Sie agieren weltweit und können Ihre eigenen Ideen verwirklichen. Wir unterstützen Sie dabei, unseren internationalen Vertrieb erfolgreich und nachhaltig aufzubauen und umzusetzen.
- Es besteht bei entsprechendem Erfolg die Möglichkeit, ein Team aufzubauen und zu führen, um so Subregionen der Welt noch detaillierter betreuen zu können.
- Sie erhalten von uns ein umfangreiches Onboarding in alle relevanten Abteilungen und Prozesse.
- Ein spannendes internationales Arbeitsumfeld mit innovativen Produkten und Technologien und einem hohen Lernumfeld.
- Eine Arbeitsatmosphäre, die geprägt ist von Kollegialität, Teamspirit und einer *open door policy*.
- Eine attraktive Vergütung, die Ihre Mühe wertschätzt.
- Gute Anbindung an den MVG mit der U-Bahn-Haltestelle vor der Haustür.

Wenn Sie Lust auf diese spannende Aufgabe haben, freuen wir uns darauf Sie kennenzulernen. Bitte mailen Sie uns dazu Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Gehaltswunsch und frühestem Eintrittstermin an:

[jobs@magandmore.com](mailto:jobs@magandmore.com)