

Als einer der führenden Anbieter in der Orthopädieschuhtechnik leisten wir einen wichtigen Beitrag zur wirksamen Versorgung individueller Fußprobleme. Unser Ziel ist es, als Innovationsführer in Deutschland auf höchstem technologischem Niveau zu produzieren, besten Service zu bieten und wirksame Medizinprodukte zu entwickeln. Unterstützen Sie uns dabei!

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir **ab frühestens März 2024**:

Manager Technischer Vertrieb & Marketing (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Unterstützende Tätigkeiten im Bereich technischer Vertrieb, z. B. Kundenkommunikation, Produkt-, Software- und Hardwareschulungen, Umsetzung von Marketingkonzepten vor Ort oder online
- Unterstützung beim Vertriebs-Controlling (Absatz-, Umsatz- und Forecastplanung)
- Durchführung von Wettbewerbsanalysen/Wettbewerbsbeobachtung in enger Abstimmung mit der Vertriebs- und Geschäftsleitung
- Vorbereitung/Organisation und Unterstützung bei Tagungen, Workshops und Veranstaltungen
- Konzeptionierung und Organisation von Messeauftritten/Events in Zusammenarbeit mit externen Agenturen sowie der Geschäfts- und Vertriebsleitung
- Unterstützung bei der Konzeptionierung und Entwicklung von neuen Marketingstrategien und -kampagnen in enger Abstimmung mit der Geschäfts- und Vertriebsleitung

Ihr Profil

- Studium im Bereich Sportmanagement/Sportökonomie oder Sportwissenschaft mit Schwerpunkt Marketing und/oder Vertrieb
- Gute Kommunikations- und Organisationsfähigkeiten
- Fortgeschrittene MS Office-Kenntnisse, v.a. Excel
- Gute Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift

Darauf können Sie sich freuen

- Teamorientiertes und modernes Arbeitsumfeld
- Familiengeführtes Unternehmen mit flachen Hierarchien
- Attraktive Vergütung in unbefristetem Arbeitsverhältnis
- Weiterbildungsmöglichkeiten für berufliche und persönliche Entwicklung
- Vermögenswirksame Leistungen
- Homeoffice nach Absprache möglich

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung mit Angabe Ihres möglichen Eintrittsdatums per E-Mail an Frau Michelle Horst, michelle.horst@ietec.de.