

Vertrieb und Projekte Medizintechnik D-F-CH

Mein Kooperationspartner

Vertrieb für Zulieferer D-F-CH und interkulturelles Projektmanagement der Produktentstehung mit Schwerpunkt Medizintechnik unter Berücksichtigung der Regulatory Affairs. Deutsch ist Muttersprache, verhandlungssichere Kenntnisse in Französisch und Englisch. Aufgrund seiner interdisziplinären Ausrichtung versteht und spricht er gleichermaßen die Sprache der Unternehmensleitung, Projektleiter und Entwickler, des Einkaufs und Verkaufs sowie der Qualität.

Leistungen/Produkte

- Strategische Vertriebsausrichtung
- Marktbearbeitung und Kundenbetreuung
- Analyse und Umsetzung der Kundenanforderungen in der Angebots- und Projektphase
- Abstimmung der Angebotserstellung mit Vertrieb, Entwicklung, Projektmanagement und QM
- Kommunikation und Moderation zwischen den Disziplinen innerhalb eines Unternehmens und zwischen Unternehmen und Kulturen
- Regulatory Affairs Management Medizintechnik
- Leitung von interkulturellen Teams
- Coaching von Projektleitern und Führungskräften

Vorteile für Sie

- Mehr passende Anfragen von Zielkunden
- Höhere Angebotserfolgsquote
- Höhere Kundenzufriedenheit
- Projekte laufen planmäßig und unkompliziert
- Regulatory Affairs werden von Anfang an berücksichtigt
- Gute interdisziplinäre und interkulturelle Kommunikation
- Unklarheiten und Missverständnisse werden reduziert
- Höhere Motivation und Zufriedenheit der Mitarbeiter

Branchenerfahrung

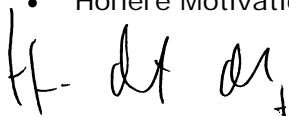
- Medizintechnik
- Apparatebau
- Fahrzeugbau
- Kunststoffverarbeitung
- Metallverarbeitung
- Zulieferindustrie

Berufserfahrung

- Projektleitung
- Produktentwicklung
- Internationaler Vertrieb
- Supply Chain Management
- Qualitätsmanagement

Schnellinfo

- Internationaler Vertrieb für Zulieferer zur Medizintechnik
- Interkulturelle Produktentstehungsprojekte D-F-CH
- Regulatory Affairs Management



Hanns-Robert Mayer