

Standort: Flexibel, mit einer Präferenz für Bewohner in der Nähe von Nordrhein-Westfalen, Deutschland.

Bei **Medirion** stehen wir an der Spitze der Gesundheitsinnovation und nutzen künstliche Intelligenz, um die Früherkennung von entzündungsbedingten Krankheiten zu verbessern. Unsere hochmoderne Technologie greift auf umfangreiche, patientenzentrierte Daten zurück, um große Datensätze zu erstellen, die entscheidend für das Training fortschrittlicher KI-Systeme sind. Diese Systeme spielen eine zentrale Rolle bei der Entdeckung neuer Krankheitszusammenhänge, verbessern die Patientenergebnisse erheblich und erweitern ständig die Grenzen der Medizintechnologie.

Die Rolle: Werde Mitgründer*in und Leiter*in des kommerziellen Bereichs (Commercial Lead) und treibe alle unsere kommerziellen Aktivitäten voran. Du wirst unsere kommerzielle Strategie entwickeln und umsetzen, das Wachstum ankurbeln und unseren geschäftlichen Erfolg mit unseren mutigen, innovativen Zielen in Einklang bringen.

Dein Weg zur Wirkung:

- **Kommerzielle Strategie vorantreiben:** Entwickle und setze innovative kommerzielle Strategien um, die Verkauf, Marketing und Preisgestaltung umfassen und direkt zu unserem schnellen Wachstum beitragen.
- **Wichtige Partnerschaften pflegen:** Baue dauerhafte Beziehungen auf und erweitere ein starkes Netzwerk mit entscheidenden Interessengruppen, um unsere Marktpräsenz zu festigen und unsere Reichweite zu vergrößern.
- **Chancen entdecken:** Identifiziere und verfolge neue Geschäftsmöglichkeiten durch strategische Allianzen und kollaborative Projekte, um bahnbrechende Produktentwicklungen zu ermöglichen.
- **Marktverständnis:** Nutze deine analytischen Fähigkeiten, um Markttrends und Kundenbedürfnisse zu entschlüsseln, und führe die Entwicklung von Lösungen an, die den sich wandelnden Anforderungen gerecht werden.
- **Exzellente Führung:** Führe unser engagiertes Vertriebsteam zu überragenden Zielen, fördere eine Kultur des Erfolgs und der kontinuierlichen Verbesserung und stelle sicher, dass alle Geschäftsbereiche nahtlos zusammenarbeiten.

Was du ins Team einbringst:

- **Erwiesene Führungsqualitäten:** Zeige eine Erfolgsbilanz in kommerziellen Rollen, insbesondere in innovativen und wachstumsstarken Umfeldern. Erfahrung in Start-ups ist von großem Vorteil.
- **Strategisches Geschick:** Beweise deine Fähigkeit, effektive kommerzielle Strategien zu entwickeln und umzusetzen, die auf Markttrends und Verbraucherbedürfnisse abgestimmt sind.
- **Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten:** Deine außergewöhnlichen Verhandlungs-, Kommunikations- und zwischenmenschlichen Fähigkeiten ermöglichen es dir, sowohl interne Teams als auch externe Partner zu inspirieren und zu beeinflussen.
- **Kollaborative Expertise:** Du gehst in einem teamorientierten Umfeld und beweist deine Fähigkeit, komplexe Probleme zu lösen und Projekte erfolgreich abzuschließen.
- **Anpassungsfähigkeit und Agilität:** Du bist bekannt für deine Flexibilität in schnellebigen und sich ständig verändernden Geschäftsumfeldern.
- **Sprachkenntnisse:** Du beherrschst sowohl Englisch als auch Deutsch fließend und kannst in unterschiedlichen Umgebungen mühelos kommunizieren.

Belohnungen und Vorteile:

- Wettbewerbsfähiges Gehalt (TVL 11-13), mit transparenter Gehaltsentwicklung.
- Langfristige Anreize wie Mitarbeiterbeteiligungsoptionen (VSOP oder ESOP).
- Umfassendes Leistungspaket einschließlich Kranken-, Zahn- und Sehkraftversicherung sowie Unterstützung für die Work-Life-Balance.

Werde Teil von uns! Bist du bereit, einen signifikanten Einfluss auf die globalen Gesundheitsergebnisse zu nehmen? Sende deine Bewerbung noch heute an hr@medirion.eu. Füge deinen Lebenslauf, deine Vision für die Rolle und relevante Projektbeispiele bei.

Lass uns gemeinsam die Zukunft des Gesundheitswesens verändern.