

Produktmanager - Marketing Biotech Surgical Solutions (m/w/d) Product & Commercial Strategy | Market Intelligence | Global Sales Support

Arbeitgeber

Unser Auftraggeber ist ein etabliertes, international tätiges Medizintechnikunternehmen mit Sitz im norddeutschen Raum. Das mittelständisch geprägte Unternehmen entwickelt und produziert innovative Medizinprodukte für den klinischen und chirurgischen Einsatz.

Naturwissenschaftliche Forschung, medizinische Anwendung und regulatorisch abgesicherte Produktentwicklung werden am Standort eng miteinander verbunden. Das Unternehmen verfügt über eigene Forschungs-, Entwicklungs- und Produktionskompetenzen und arbeitet mit medizinischen Anwender, wissenschaftlichen Einrichtungen sowie internationalen Partnern zusammen.

Im Rahmen einer langfristig vorbereiteten Nachfolgeregelung wird eine wissenschaftlich und unternehmerisch denkende Persönlichkeit für die Leitung des Bereichs Research & Development gesucht.

Rolle und Schnittstellen

Als Product Marketing Manager – Biotech Surgical Solutions steuern Sie die markt- und produktseitige Positionierung eines spezialisierten Portfolios chirurgischer Medizinprodukte. Sie verbinden Market Intelligence, Product Marketing und Commercial Strategy und übersetzen Markt-, Wettbewerbs- und Kundenwissen in konkrete Maßnahmen für Produktpositionierung, Marktbearbeitung und Sales Support.

Sie arbeiten eng mit Vertrieb, R&D, Medical Management und Geschäftsführung am deutschen Standort sowie mit zentralen Funktionen der französischen Muttergesellschaft zusammen. Als Schnittstelle zwischen Produkt, Markt und internationalem Vertrieb sichern Sie einen konsistenten Wissenstransfer und bringen Anforderungen aus Kunden- und Vertriebsmärkten gezielt in Portfolio- und Produktentscheidungen ein.

Aufgaben und Verantwortung

- Verantwortung für Product Marketing und Marktpositionierung eines internationalen Biotech Surgical Solutions-Portfolios
- Analyse von Märkten, Wettbewerbern, Kundenbedarfen und klinischen Anwendungsfeldern
- Ableitung von Product & Commercial Strategy für bestehende und neue Produkte
- Erstellung und Weiterentwicklung von Produktinformationen, Sales-Unterlagen und anwenderorientierten Marketingmaterialien
- Planung und Begleitung von Messen, Kongressen, Fachveranstaltungen und produktbezogenen Vorträgen
- Unterstützung von Sales und internationalen Vertriebspartnern mit belastbaren Produkt- und Marktargumentationen
- Anwenderbetreuung, Marktbeobachtung und systematisches Monitoring von Kundenfeedback
- Mitwirkung im Complaint Handling und bei der Bewertung produktbezogener Rückmeldungen aus dem Markt
- Begleitung von Produkteinführungen und Weiterentwicklung des Portfolios
- Enge Abstimmung mit R&D, Medical Management, Vertrieb sowie den zentralen Funktionen der französischen Muttergesellschaft

Ihr Kompetenzprofil (m/w/d)

- Abgeschlossenes Master Studium der Naturwissenschaften, Medizintechnik, Life Sciences, Gesundheitsökonomie, Betriebswirtschaft oder einer vergleichbaren Fachrichtung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Produktmanagement oder Product Marketing von Medizinprodukten
- Fundierte langjährige Branchenkenntnisse in Medizintechnik, Biotech, Wundmanagement oder chirurgischen Produkten
- Erfahrung in Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie internationaler Marktbeobachtung in der Medizintechnik und Pharma Branche
- Sicheres Verständnis erklärungsbedürftiger medizinischer Produkte und klinischer Anwendungen Erfahrung im Sales Support und in der Zusammenarbeit mit internationalen Vertriebspartnern
- Fähigkeit, Marktinformationen in konkrete Produkt-, Portfolio- und Vertriebsentscheidungen zu übersetzen
- Analytische Stärke, kommerzielles Verständnis und ausgeprägte Umsetzungsorientierung
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Das bietet Ihnen die Stelle

Sie übernehmen eine bedeutende Spezialisten Rolle in einem wirtschaftlich stabilen und wissenschaftlich anspruchsvollen Biotech und Medizintechnikunternehmen. Die Stelle verbindet Produktmanagement, operatives Marketing und unmittelbaren Einfluss auf die aktuellen Marketing- und Vertriebsaktivitäten.

Sie erhalten einen hohen fachlichen und organisatorischen Gestaltungsspielraum und direkten Zugang zur Geschäftsführung, Produktentwicklung sowie zum Vertrieb.

Die Position die Chance, bestehende Produktmarketing und Vertriebsstrategien weiterzuentwickeln, neue Impulse zu setzen und die Marktbearbeitung langfristig mit zu prägen.

Interesse an dieser Stelle?

Als Personalberater sind wir exklusiv mit der Betreuung dieses Stellenangebotes beauftragt. Interessiert? Dann senden Sie uns Ihren Lebenslauf und Ihr Motivationsschreiben als PDF an bewerbung@kontrast-gmbh.de. Wir melden uns bei Ihnen mit weiteren Details. Für Sie als Bewerber/in ist unsere Dienstleistung selbstverständlich kostenfrei!



Ihre Bewerbung bitte an bewerbung@kontrast-gmbh.de.
Kontrast Personalberatung GmbH • Banksstr 6 • 20097 Hamburg

Referenz: 30742 Stand: 20.09.2026