



KATADYN GROUP  
SWITZERLAND

Die KATADYN GROUP ist eine global agierende Unternehmensgruppe, die sich mit den Marken Katadyn, Trek'n Eat, AlpineAire Foods, Optimus, Pharmavoyage, Certisil und Spectra Watermakers auf das Themenfeld autarker Nahrungs- und Trinkwasserversorgung spezialisiert hat. Mit diesem breit aufgestellten Markenportfolio werden Produkte und Lösungen für den Outdoor- und Marinebereich sowie für Industrie und Kommunen bereitgestellt. Das vielfältige Angebot reicht von gefriergetrockneter Spezialnahrung über Outdoor-Kocher bis zu landbasierten Wasserentsalzungsanlagen oder Spezialdesinfektionsanlagen für die Pharmaindustrie. Auch humanitäre Hilfsorganisationen und Militärs gehören seit Jahren zum festen Kundenkreis der Schweizer Unternehmensgruppe.

Die KATADYN GROUP mit Hauptsitz in Kemptthal/Zürich beschäftigt über 200 Personen in Niederlassungen in Europa, Asien und den USA.

Wir suchen per sofort oder nach Vereinbarung eine markt- und kundenorientierte Persönlichkeit, die nach Erfolg strebt und eine neue Herausforderung sucht als

## Sales Manager – Behörden & NGO 100% (m/w/d)

Du willst mit deiner Arbeit einen echten Unterschied machen? Als Sales Manager\*in im Bereich Militär, NGOs und Krisenvorsorge sorgst du dafür, dass unsere Produkte und Lösungen genau dort ankommen, wo sie gebraucht werden – bei Organisationen, die in Krisensituationen handeln und Verantwortung übernehmen.

### Deine Aufgaben beinhalten im Wesentlichen...

- ✓ Den Aufbau und die Pflege von Kundenbeziehungen zu NGOs und Behörden
- ✓ Die Entwicklung von Vertriebsstrategien und die Erschließung neuer Geschäftsmöglichkeiten
- ✓ Die Teilnahme an Ausschreibungen, Tender-Verfahren und die Erstellung von Angeboten
- ✓ Markt- und Wettbewerbsanalysen, inkl. Beobachtung politischer und regulatorischer Rahmenbedingungen
- ✓ Die enge Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen wie Produktmanagement, Logistik und Entwicklung
- ✓ Forecasting, Reporting und Budgetplanung
- ✓ Die Repräsentation des Unternehmens auf Messen, Konferenzen und Fachveranstaltungen

### Das bringst Du mit...

- ✓ Relevante Vertriebserfahrung im B2B-/Institutional Sales
- ✓ Mehrjährige Vertriebserfahrung, idealerweise im sicherheits- oder humanitären Umfeld
- ✓ Gute Kenntnisse im Ausschreibungs- und Vergabewesen
- ✓ Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Sprachen sind ein Plus
- ✓ Interkulturelle Kompetenz und Erfahrung in internationaler Zusammenarbeit
- ✓ Reisebereitschaft
- ✓ Strategisches Denken und ein Gespür für Marktpotenziale
- ✓ Belastbarkeit, Flexibilität und Entscheidungsfreude
- ✓ Starke Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten

### Was wir bieten...

Eine unbefristete Anstellung, Leistungsgerechte Bezahlung, betriebliche Altersvorsorge, ein vielseitiges und anspruchsvolles Aufgabengebiet, dynamisches und internationales Arbeitsumfeld, moderne Arbeitsinfrastruktur

### Dein Arbeitsort...

In Mörfelden-Walldorf arbeitest du in der Tochtergesellschaft der Katadyn Group. Hier werden die Produkte für die Marken Katadyn, Optimus, Trek'n Eat und Handelsmarken vertrieben. Fühlst du dich angesprochen? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbungsunterlagen per E-Mail an: Guido Schwarz, Director Sales der Katadyn Deutschland GmbH, [guido.schwarz@katadyn.de](mailto:guido.schwarz@katadyn.de). Es werden nur Direktbewerbungen berücksichtigt.

**KATADYN GROUP**  
SWITZERLAND

Katadyn Deutschland GmbH | Hessenring 23 | 64546 Mörfelden-Walldorf  
Tel: +49 (0) 6105 45 67 89 | [info@katadyn.de](mailto:info@katadyn.de) | [www.katadyngroup.com](http://www.katadyngroup.com)