



Business Developer & Vertriebsprofi mit strategischem Blick für Life Science und Medizintechnik

Wer mit ihm zusammenarbeitet, merkt schnell: Dieser Mensch versteht nicht nur seine Branche – er bewegt sich mit natürlicher Sicherheit und echter Begeisterung in der Welt von Medizintechnik, Life Science und Pharma. Seine Erfahrung ist kein theoretisches Wissen, sondern gelebte Praxis, die er sich über Jahre hinweg in unterschiedlichsten Rollen erarbeitet hat. Dabei überzeugt er nicht mit leeren Phrasen, sondern mit Weitblick, unternehmerischer Denkweise und einem sehr klaren Gespür für Menschen, Märkte und die Dynamik zwischen beiden.

In der beruflichen Rolle sucht er bewusst nicht die enge Nische, sondern das weite Feld – als Generalist, der Zusammenhänge erkennt, Impulse setzt und Strukturen schafft, in denen andere erfolgreich arbeiten können. Was ihn antreibt, ist die Kombination aus strategischem Aufbau und operativer Umsetzung. Besonders wohl fühlt er sich dort, wo Verantwortung gefragt ist: im internationalen Vertrieb, in der Kundenentwicklung, in der Führung von Teams oder im Business Development – idealerweise in einem Umfeld, das ihm Freiraum zum Gestalten lässt. Dabei bringt er nicht nur umfangreiche Branchenerfahrung mit, sondern auch die Bereitschaft, neue Wege zu gehen und Bestehendes mit einem frischen Blick zu betrachten.

Er ist der Typ Leader, der nicht über Führung spricht, sondern sie lebt – mit Klarheit, Empathie und einem echten Interesse an Menschen. Ob als Projektverantwortlicher, Teamleiter oder Coach: Er versteht es, Vertrauen aufzubauen, Potenziale zu erkennen und daraus messbare Ergebnisse zu machen. Seine Karriere ist geprägt von erfolgreichen Besetzungen internationaler Schlüsselpositionen, vom Aufbau neuer Vertriebspartnerschaften, der Steuerung komplexer Nachfolgeprozesse oder der Entwicklung tragfähiger Markteintrittsstrategien. Gleichzeitig ist er jemand, der nicht im Elfenbeinturm plant, sondern pragmatisch anpackt und sich auch für Details verantwortlich fühlt – ganz im Sinne eines modernen Professionals, der seinen eigenen Anspruch mit unternehmerischem Denken verbindet.

Dass er dabei auf ein breites methodisches Fundament zurückgreifen kann – von psychologischer Diagnostik über Coaching bis hin zu interkultureller Kommunikation – macht ihn nicht nur in klassischen Vertriebs- oder Führungsrollen stark, sondern auch in beratenden, gutachterlichen oder lehrenden Kontexten. Flexibel, international ausgerichtet und strukturell schnell anschlussfähig, bietet er ein Profil, das sowohl Tiefe als auch operative Stärke mitbringt – für Unternehmen, die Gestaltungsspielraum geben und Ergebnisse erwarten.