

Kettenbach GmbH & Co. KG ist ein international tätiges Familienunternehmen und entwickelt und produziert seit über 80 Jahren hochwertige dentale Verbrauchsmaterialien „Made in Germany“. Unsere innovativen Produkte werden weltweit in Zahnarztpraxen und Dentallaboren eingesetzt.

Neben unserem starken Markenportfolio sind wir ein etablierter Partner für internationale Hersteller und Distributoren, die unsere Technologien im Rahmen von OEM- bzw. Private-Label-Partnerschaften weltweit vermarkten.

Wir suchen für unser Team zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

International Sales Manager OEM / Private Label (m/w/d)

Ihre Rolle

Als International Sales Manager OEM / Private Label verantworten Sie den internationalen Ausbau unseres OEM- bzw. Private-Label-Geschäfts.

Sie entwickeln bestehende Partnerschaften weiter, erschließen neue internationale Kunden und gestalten aktiv die strategische Entwicklung dieses Geschäftsbereichs.

Die Position ist direkt dem International Sales Director zugeordnet, der wiederum an die Geschäftsführung berichtet. Damit arbeiten Sie eng mit Top-Management, F&E, Produktmanagement und Produktion zusammen und haben großen Einfluss auf die internationale Geschäftsentwicklung.

Ihre Aufgaben

- Strategischer Ausbau unseres globalen OEM-Geschäfts
- Betreuung und Weiterentwicklung internationaler B2B-Kunden
- Aufbau neuer Partnerschaften mit Herstellern, Marken und Distributoren
- Führung internationaler Vertrags- und Preisverhandlungen
- Steuerung von OEM-Projekten von der Produktidee bis zur Markteinführung
- Enge Zusammenarbeit mit F&E, Produktion, Regulatory
- Analyse von Markt- und Wettbewerbstrends
- Repräsentation des Unternehmens auf internationalen Messen und Branchenveranstaltungen

Ihr Profil

- Studium im Bereich Wirtschaft, Life Sciences, Chemie, Medizintechnik oder vergleichbar
- Mehrjährige Erfahrung im internationalen B2B-Vertrieb
- Erfahrung im OEM- bzw. Private-Label-Geschäft
- Idealerweise Branchenkenntnisse in Dental, Medizintechnik oder chemischen/medizinischen Verbrauchsmaterialien
- Erfahrung im Key Account Management internationaler Kunden
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Unternehmerisches Denken, Verhandlungsgeschick und interkulturelle Kompetenz
- Lust auf weltweite Reisetätigkeit (ca. 20 – 30 % der Arbeitszeit)

Unser Angebot

- **Schlüsselrolle mit Gestaltungsspielraum:** Verantwortung für den Ausbau unseres globalen Private-Label/OEM-Geschäfts
- **Direkte Berichtslinie zum International Sales Director** mit Nähe zur Geschäftsführung und kurzen Entscheidungswegen
- **Stabiles Umfeld:** Innovatives, familiengeführtes Mittelstandsunternehmen mit langfristiger Perspektive
- **Technologisch führende Produkte** und starke internationale Marktposition
- **Flexible Arbeitsgestaltung** mit Homeoffice-Anteil und internationaler Reisetätigkeit
- **Attraktiver Standort:** Hohe Lebensqualität in naturnaher Umgebung mit guter Anbindung an die Rhein-Main-Region
- **Attraktives Vergütungspaket** mit Fixgehalt, leistungsorientierter Bonuskomponente sowie Firmenwagen

Wir freuen uns auf Ihre **Bewerbungsunterlagen** unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an: job@kettenbach.com

Kettenbach GmbH & Co. KG

Human Resources
Emma Rückert
Im Heerfeld 7
35713 Eschenburg
www.kettenbach-dental.com

19.03.2026