

Territory Manager Chirurgie (m/w/d) Region Sachsen

Unser Auftraggeber ist ein innovativer globaler Anbieter und Hersteller von Medizinprodukten. Mit weltweit über 4.000 engagierten Mitarbeitern ist das Unternehmen seit mehr als 30 Jahren im Gesundheitsmarkt tätig. Als international ausgerichtetes und erfolgreiches Unternehmen entwickelt und produziert es Qualitätsprodukte für den globalen Medizintechnikmarkt und verfügt über weltweite Produktions- und Vertriebsstandorte. Das Unternehmen gehört zu den am schnellsten wachsenden und innovativsten Unternehmen in der Medizintechnikbranche.

Als Territory Manager Chirurgie wird Ihr Schwerpunkt in Aufbau und Aufrechterhaltung von starken und nachhaltigen Beziehungen zu potenziellen und bestehenden Kunden in der Region Sachsen liegen. Wir suchen einen versierten Mitarbeiter im Vertrieb, der in der Lage ist, Kliniken ein hohes Maß an Unterstützung und Service zu bieten und darüber hinaus die Wachstumsziele des Unternehmens zu erfüllen.

Ihre Aufgaben mit hohem Anspruch

- Ihre Ansprechpartner sind Chef- und Oberärzte, OP-Personal und Entscheidungsträger in den Einkaufsabteilungen der Krankenhäuser
- Sie sind zuständig für die Pflege der bestehenden Kundenbeziehungen und Neukundenakquise
- Sie unterstützen Ihre Kunden bei der Auswahl, Einführung und Anwendung der Produkte im OP
- Sie organisieren Kongresse und Schulungen für Ärzte und medizinisches Personal
- Sie arbeiten eng mit Ihren Vertriebskollegen und dem nationalen und regionalen Sales Manager zusammen
- Sie kooperieren mit dem Kundenservice bezüglich Kundenanfragen, Angeboten und Bestellungen
- Regelmäßige Teilnahme an Firmen-Meetings, Produktschulungen, Präsentationen sind für Sie selbstverständlich

Für Menschen mit vielen Qualitäten – Ihre Qualifikationen

- Mehrjährige Erfahrungen im medizintechnischen Vertrieb mit einer ausgewiesenen Erfolgsbilanz
- Idealerweise bringen Sie Branchenerfahrung in der Chirurgie mit und sind gewohnt, Produkte auch während der Produkt-Einführungsphase im OP zu begleiten
- Sie sind eine lösungsorientierte Vertriebspersönlichkeit mit hohem Maß an Eigenmotivation und klarem Fokus auf bester Qualität und hoher Kundenzufriedenheit
- Sie verfügen über tiefes (medizin-) technisches Verständnis und können auf allen Ebenen im Krankenhaus professionell präsentieren
- Sie sind ein High-Impact-Kommunikator mit Integrität und
- verfügen über ausgezeichnete mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeit in Deutsch und Englisch
- Gute Kenntnisse in MS Office und Windows-basierten Computeranwendungen

Wenn Sie mit uns gemeinsam auf Erfolgskurs gehen wollen, dann adressieren Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an Andreas Naujoks. Sehr gerne auch per E-Mail an naujoks@passion4talents.de.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme und Bewerbung!