

Gebietsverkaufsleiter Klinik (m/w/d) Region Bayern (PLZ 92, 93, 94, 95)

Sind Sie für eine Karriere in der medizintechnischen Industrie als Gebietsverkaufsleiter Klinik bereit? Möchten Sie gemeinsam mit unserem Kunden die Zukunft der Chirurgie gestalten? Dann werden Sie Teil des erfolgreichen Deutschlandteams! Wir schätzen Charakterköpfe mit Teamgeist, die Verantwortung übernehmen und ihr Aufgabengebiet erfolgreich gestalten.

Unser Kunde ist ein sehr renommiertes und führendes deutsches Medizintechnikunternehmen mit mehreren Niederlassungen in Deutschland. Als Marktführer genießt unser Kunde das Vertrauen der Krankenhäuser, MVZ, AOZ und des niedergelassenen Arztbereichs. Seit mehr als 120 Jahren steht das Unternehmen für Kundenorientierung, gute Betreuung und absolute Zuverlässigkeit. Mit einem breiten Netzwerk an Menschen und Technologien bietet das Unternehmen hochwertige Lösungen für Mediziner und Fachkräfte im Gesundheitsbereich an.

Das Sortiment umfasst im Bereich Chirurgie sowohl Verbrauchsgüter, medizinische Geräte, chirurgisches OP Equipment als auch Dienstleistungen sowie Schulungsprogramme für Anwender.

Ihre Aufgaben mit hohem Anspruch

- Eigenverantwortliche Planung, Priorisierung und Durchführung von Vertriebsaktivitäten und Kundenbetreuung sowie Umsetzung der Marketing- und Verkaufsstrategien in der Region Bayern Mitte (PLZ 92, 93, 94, 95)
- Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen mit Chirurgen, OP-Personal, Einkäufern und weiteren Entscheidungsträgern
- Umfassende Verkaufs- und Produktberatung von bestehenden und neuen Kunden
- Durchführen von bestmöglicher Fachberatung und Produktschulungen
- Intensive operative und strategische Betreuung der Kliniken und ihrer Ansprechpartner aus Einkauf, Medizintechnik, OP und AEMP
- Unterstützung der Kunden bei der Auswahl, Einführung und Anwendung der Produkte im OP
- Erarbeiten, Aufbereiten und Nachverfolgen von Angeboten zusammen mit dem Customer Service, Applikationsspezialisten und der Verkaufsleitung
- Erfassung und Bearbeitung von Ausschreibungen in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung und dem Vertriebsinnendienst
- Erkennen von Kundenbedürfnissen und angemessene Reaktion auf sich ändernde Situationen beim Kunden und im Markt

Für Menschen mit vielen Qualitäten – Ihre Qualifikationen

- Sie verfügen über eine abgeschlossene Berufsausbildung im klinischen Bereich als OP-Fachkraft, OTA, Anästhesie- und Krankenschwester/-pfleger, in der Medizintechnik, oder im Rettungsdienst
- Erste Erfahrungen im Vertrieb von Medizinprodukten sind wünschenswert, jedoch kein Muss
- Sie verfügen über eine hohe Flexibilität, einen starken Erfolgswillen sowie Team- und Kommunikationsfähigkeit
- Sie haben umfassende Kenntnisse im medizintechnischen oder medizinischen Umfeld und sind eine lösungsorientierte Vertriebspersönlichkeit mit einem hohen Maß an Eigenmotivation und klarem Fokus auf hoher Qualität und hohen Ansprüchen
- Sie sind eine reife Persönlichkeit, glaubwürdig, verlässlich, respektvoll und höflich im Umgang mit Geschäftspartnern und Kolleg*innen
- Zudem verfügen Sie über eine „Can-Do“-Haltung und die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen und Geduld zu zeigen
- Eine hohe Flexibilität und Bereitschaft zur angemessenen Reisetätigkeit innerhalb der Region setzen wir unbedingt voraus
- Sie verfügen über verhandlungssichere Deutschkenntnisse

Unser Kunde bietet Ihnen

- Eine interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem dynamischen Team
- Einen sicheren Arbeitsplatz in einem expandierenden Familienunternehmen mit exzellentem Ruf
- Umfassende und intensive Einarbeitung in einem kollegialen und motivierten Team
- Professionelle, freundliche und hilfsbereite Kolleg*innen sowie erfahrene Führungskräfte
- Attraktive Sozialleistungen, wie z.B. Sonderzahlungen zum Zuschuss zur bAV
- Monatlich wechselnde Mitarbeiterangebote (Corporate Benefits)
- Reizvolles Provisionsmodell
- Firmenwagen inkl. unbegrenzter Privatnutzung

Können wir Sie für diese Herausforderung begeistern?

Dann freuen wir uns darauf, Sie kennen zu lernen. Für erste Fragen erreichen Sie Andreas Naujoks unter der Telefonnummer 040-226391123. Ihre Unterlagen inkl. Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit schicken Sie bitte an naujoks@passion4talents.de.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme und Bewerbung!