

Sie suchen eine neue Herausforderung? Vertriebstätigkeit im Bereich Medizintechnik!

Unser Klient ist ein international renommiertes Unternehmen mit Produkten und Technologien zur Behandlung fortgeschrittener Herz- und Gefäßerkrankungen. Das Unternehmen ist unter anderem weltweiter Marktführer auf dem Gebiet der Herzklappenprothesen. Etwa 6.000 Mitarbeiter in über 100 Ländern realisieren einen Umsatz von über 1 Mrd. US\$. Im Zuge einer Nachfolgebesetzung suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Gebietsverkaufsleiter / -in **Region Bayern**

Zu den Aufgabenschwerpunkten gehören folgende Tätigkeiten:

- Verkauf, Beratung und Einweisung der Produkte des Bereichs **Heart Valve Therapie**
- Durchführung aller verkaufsrelevanten Maßnahmen von Produktneueinführung und Präsentation bei Kunden bis zum Verkaufsabschluss
- Akquisition von Neukunden und Pflege der Bestandskunden
- Steigerung des Umsatzes und Marktanteils
- Umsetzung der Marketingstrategien
- Kundenanalysen sowie Umsatz-/Verkaufsplanung
- Weitergabe von Erfahrungen und wissenschaftlichen Publikationen über existierende Produkte an Kunden, Kontaktpflege zu Entscheidungsträgern und Meinungsbildnern im Markt
- Berichtswesen (beispielsweise Umsatz Forecast, Besuchsplan und -bericht)
- Planung und Einhaltung eines Ausgabenbudgets
- Aktive Teilnahme an Messen und Kongressen

Für eine erfolgreiche Tätigkeit in diesem Produktsegment bringen Sie folgende Qualifikationen mit:

- Kaufmännische oder medizinische Ausbildung
- Mindestens 2 Jahre Verkaufserfahrung im medizinischen Bereich oder mehrjährige Tätigkeit in der Medizin wäre von Vorteil (ideal: Erfahrung im Bereich Herzchirurgie oder Kardiologie oder Intensivmedizin)
- Sicheres Auftreten und Verhandlungsgeschick
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, Einfühlungsvermögen und Teamgeist
- Hohe Kunden- und Serviceorientierung
- gute analytische Fähigkeiten und ein gutes Zahlenverständnis
- Hohe Reise- und Einsatzbereitschaft sowie Flexibilität
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sehr gute EDV-Anwenderkenntnisse
- Gepflegte professionelle Erscheinung verbunden mit sehr guten Umgangsformen

Das Unternehmen bietet Ihnen neben einem wirklich attraktiven Vergütungspaket interessante berufliche Entwicklungsmöglichkeiten und die Sicherheit eines global agierenden Unternehmens mit einer starken Wettbewerbsposition.

Ihr Ansprechpartner, Herr Volker Rojahn, beantwortet gerne weitere Fragen und freut sich auf einen Gedankenaustausch mit Ihnen. Sie erreichen ihn unter der Tel. – Nr.: +49 (0)721-62 687 60 oder mobil: +49 (0)160-885 63 31. Selbstverständlich garantiert er Ihnen absolute Diskretion und die sorgfältige Beachtung von Sperrvermerken. Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte unter Angabe Ihrer Verfügbarkeit, Ihrer Gehaltsvorstellungen und der Kennziffer rc-2010-0190 an: ROJAHN-CONSULTING, Steinlesweg 2a, D-76297 Karlsruhe oder per E-Mail an vr@rojahn-consulting.com.

Mitglied im Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V.