

Für einen internationalen Medizintechnikkonzern suchen wir im Auftrag unseres Kunden den Key Account Manager Händlergeschäft.

In enger Zusammenarbeit mit Kliniken und medizinischen Einrichtungen vermarktet unser Kunde seine qualitativ hochwertigen und erklärungsbedürftigen Medizinprodukte. Hoch motivierte Beschäftigte sorgen für den Vertrieb von unseren zukunftsweisenden Medizinprodukten. Dabei steht die Qualität, Sicherheit und Zuverlässigkeit für die Patienten im Mittelpunkt unserer Bemühungen. Um unsere gute Marktposition weiter auszubauen, suchen wir zur Verstärkung unseres deutschen Teams eine engagierte Persönlichkeit als

Key Account Manager Home Care (m/w) Gebiet: BaWü/Saarland und südliches Rheinland Pfalz

Werden auch Sie Teil des weiteren Erfolgs!

Neben der gesamten Produktpalette im Home Care Bereich bietet das Unternehmen in Deutschland Home Care-Dienstleistungen an.

Ihr Verantwortungsbereich:

- Durchführen eines professionellen Beziehungsmanagement innerhalb der relevanten Zielgruppen im Homecare und Sanitätsfachhandel
- Verhandlung und Nachbearbeitung von Händlerverträgen
- Umsetzung von Mehrwertkonzepten bei Einkaufsverbänden
- Analyse der Marktentwicklungen und -veränderungen, sowie der Preispolitik, Strategien und Argumentationen; auch in Bezug auf Wettbewerber
- Weiterleitung von Beschwerden, Produktreklamationen, und Retouren vom Kunden an den Verkaufsservice
- Enger Austausch und Transfer von Informationen zum Vertriebskanal Hospital
- Unterstützung bei der Einführung und Bewertung von KPI's und Kundenplanungs-Tools
- Schnittstelle zwischen Homecare Unternehmen, Pflegekräften/ Außendienstmitarbeitern im Handel und dem Vertriebskanal Hospital
- Organisation und Durchführung regionaler Veranstaltungen und Messen

Unsere Anforderungen/Ihre Fähigkeiten

- Sie verfügen über belegbare ausgezeichnete verkäuferische Fähigkeiten, idealerweise in der Medizinproduktebranche
- Sie denken unternehmerisch und haben Spaß an Neukundengewinnung und Kundenweiterentwicklung
- Sie verfügen über ein gutes betriebswirtschaftliches Verständnis (Kfm. Ausbildung oder wirtschaftswissenschaftliches Studium) und es fällt Ihnen leicht aus Berichten konkrete Maßnahmen abzuleiten und diese dann erfolgreich umzusetzen
- Sie sehen sich als Manager/in Ihres Gebiets und überlassen Ihren Erfolg nicht dem Zufall
- Sie sind in der Lage eigenständig kreative und effiziente Lösungen für neue Problemstellungen zu finden
- Sie verfügen über gute Kenntnisse im Umgang mit CRM Systemen und den gängigen Softwareprodukten (Excel, PowerPoint, Word)

Das Angebot:

- Wir bieten Ihnen eine herausfordernde und vielseitige Tätigkeit im Umfeld eines modernen, gesunden und international tätigen Unternehmens.
- Sie erhalten intensive Schulungen und treffen auf ein engagiertes Team sowie flache Hierarchien
- Sie haben die Chance, sich persönlich wie beruflich weiterzuentwickeln sowie die Ziele und die Entwicklung des Unternehmens entscheidend mitzugestalten.
- Die Konditionen und Rahmenbedingungen inkl. Dienstwagen auch zur privaten Nutzung orientieren sich an den mit der Aufgabe verbundenen Verantwortung

Wir freuen uns auf Ihre Unterlagen. Die vertrauliche Behandlung ihrer Unterlagen können Sie voraussetzen. Bitte senden Sie Ihre Unterlagen per E-Mail an: wagner@HR-Beratung-Consulting.de
Für Fragen stehen wir telefonisch jederzeit gerne zur Verfügung.

Ulrich Wagner
Personalberatung/Unternehmensberatung Wagner
Tel.: 0863873051
Mobil: 01728610155
Fax: 08638719838
e-mail: wagner@HR-Beratung-Consulting.de
<http://personalberatung-wagner.de>