

Für einen internationalen Medizintechnikkonzern suchen wir im Auftrag unseres Kunden 2 Medizinprodukte Berater im Außendienst innerhalb der Sparte Gynäkologie/Implantate.

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 zukunftsweisenden Medizinprodukten. Dabei steht die Qualität, Sicherheit und Zuverlässigkeit für die Patienten im Mittelpunkt der Bemühungen unseres Kunden. Zur Verstärkung des deutschen Teams suchen wir 2 eine engagierte Persönlichkeit als

Medizinprodukte Berater (m/w) Gynäkologie/Implantate

Gebiet 1: Berlin-Dresden-Leipzig

Gebiet 2: Münster – Aachen - Köln

Stellenbeschreibung:

Wir suchen eine(n) hochmotivierte(n) teamfähige Persönlichkeit die viel Spaß hat sich in ein hochmotiviertes und erfolgreiches Team zu integrieren

Der MEDIZINPRODUKTEBERATER GYNÄKOLOGIE ist dafür verantwortlich, jährliche Umsatzziele für ihren / seinen Bereich zu erreichen und zu übertreffen. Dieses wird durch fundiertes Wissen, professionelles Management des eigenen Gebietes, Kundenorientierung und eine angemessene Balance von administrativen Aufgaben und Verantwortlichkeiten erreicht. Der MEDIZINPRODUKTEBERATER GYNÄKOLOGIE berichtet an den jeweiligen Regionalen Verkaufsleiter, baut Kundenbeziehungen und entsprechende Umsätze auf und aus. Erreicht wird dieses durch erfolgreiche Interaktion mit anderen Kollegen im Aussendienst und Marketing und dem Management der Business Unit sowohl als auch durch den Aufbau und der Pflege eines nationalen Netzwerks an KOLs.

Ihre Aufgaben im Vertrieb:

- Erfolgreiche Implementierung eines erfolgreichen Produktportfolios im Bereich Implantate in dem jeweiligen Gebiet, Pflege der vorhandenen Kunden und Gewinnung von Neukunden.
- Entwicklung von Kundenbeziehungen zu den relevanten Entscheidergruppen durch regelmäßige Interaktion, geplante Aktivitäten, Industrieveranstaltungen und persönliche Kommunikation
- Projektplanung und Durchführung anhand von Potentialanalysen
- Verantwortlich für das koordinieren von Verkaufsprojekten, Verträgen, Verhandlungen und Preisen um profitables Wachstum unter Einhaltung der Verkaufsstrategie zu erreichen
- Schulung, Unterstützung und Begleitung des Kunden im OP mit ihrem / seinem Fachwissen.
- Etablierung von hochrangigen Expertenrunden und kontinuierliches Nachfassen
- Umsetzung der Key Account Rahmenverträge und Projekte

- Umsetzung der Strategie um die jährlichen Ziele zu erreichen und zu übertreffen
- Analyse von Verkaufszahlen, Probleme und Möglichkeiten, um gegebenenfalls korrektive Maßnahmen zu ergreifen die effektive Vertriebsaktivitäten gewährleisten
- Wettbewerbsanalyse

- Monatliche Berichterstattung an den Regionalleiter und regelmäßige Kommunikation von Verkaufsentwicklungen und Markt- sowie Kundenentwicklungen
- Umsetzung der aktuellen Verkaufs- und Marktstrategien und entsprechenden Aktivitäten

- Verantwortlich für vorab definierte Verkaufs- und Kostenentwicklungen in dem entsprechenden Gebiet
- Weiterleitung von Beschwerden, Produktreklamationen und Retouren vom Kunden an den Verkaufsservice
- Aufsetzen von schriftlicher Dokumentation über Vorkommnisse beim Kunden an den Sicherheitsbeauftragten

Unser Kunde erwartet:

- Mindestens 4 Jahre Vertriebserfahrung von erklärungsbedürftigen gynäkologischen Produkten oder anderen Implantaten
- Abgeschlossenes Studium, kaufmännische Ausbildung oder Abgeschlossene Berufsausbildung (idealerweise im OP- oder Pflegebereich)mit entsprechenden kaufmännischen Zusatzqualifikationen
- Gutes Produktwissen bzw. hohe Lernbereitschaft für medizinische operative Behandlungsmethoden und Produkte
- Mindestens 4 Jahre OP Erfahrung bzw. Vertrieb im OP
- Fundiertes betriebswirtschaftliches Wissen
- Guten Kenntnisse und Erfahrung mit MS Office

- Selbstständige, strukturierte und erfolgsorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft
- Wohnhaft im verantwortlichen Gebiet

Das Angebot:

- Unser Kunde bietet 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/Consulting Wagner
Anemonenweg 7
84478 Waldkraiburg-Niederndorf
Tel.: 0863873051
Mobil: 01728610155
Fax: 08638719838
e-mail: wagner@HR-Beratung-Consulting.de
<http://personalberatung-wagner.de>