

Wir sind ein innovatives Familienunternehmen im Medizintechnik- und Medizinproduktebereich. Neben dem aktiven Vertrieb von High-End-Produkten bieten wir unseren KundInnen Geräteservice und Fortbildungen.

AREA SALES MANAGER / Medizinprodukteberater (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Nach einer umfassenden Einarbeitung übernehmen Sie die professionelle und serviceorientierte Betreuung Ihrer KundInnen und sichern somit den nachhaltigen Verkaufserfolg in Ihrer Region (1 oder 2).
- Verantwortung für die Planung und Umsetzung aller vertriebsrelevanten Aktivitäten inklusive Umsatz- und Ergebnisverantwortung in Ihrer Region
- Aktive NeukundInnengewinnung und Ausbau der Marktanteile
- Durchführung von überzeugenden Produktpräsentationen und Schulungen bei EntscheidungsträgerInnen und AnwenderInnen vor Ort
- OP-Begleitung bei klinischer Anwendung und Produktschulungen der medizinischen MitarbeiterInnen
- Übernahme der Vertragsverhandlungen
- Serviceorientierte BestandskundInnenbegleitung
- Selbständige Routenplanung und effiziente Gestaltung der Kundentermine
- Planung/Vorbereitung, Teilnahme, Präsentation und Nachbearbeitung von Events, Messen, Kongressen, etc.

Ihr Profil:

- Nachweisbare Vertriebsserfolge idealerweise innerhalb, alternativ außerhalb, der medizinischen Branche
ODER
- Ausbildung in der Gesundheits- und Krankenpflege, naturwissenschaftliches Studium oder vergleichbare Ausbildung im Healthcare-Bereich mit Vertriebstalent
- Dynamische, intrinsisch motivierte Persönlichkeit mit niveauvollem und kundInnenorientiertem Auftreten
- Strukturierter, eigenverantwortlicher Arbeitsstil
- Freude am Aneignen von neuem Produkt- und Branchenwissen
- Fähigkeit der interdisziplinären Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen
- Vertraut im Umgang mit CRM-Systemen
- Hohe Reise- und Übernachtungsbereitschaft innerhalb der Region

Ihre Chance:

- Herausfordernde Aufgaben in einer Wachstumsbranche
- Möglichkeit der Mitgestaltung und beruflichen Entwicklung innerhalb des Unternehmens
- Arbeit in einem familiären Team mit flacher Hierarchie und kurzen Entscheidungswegen
- Flexible Gestaltungsmöglichkeiten der Arbeitszeit und Möglichkeit zum Home Office
- Persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten und Austausch mit internationalen Lieferanten

- Es erwartet Sie ein marktkonformes Bruttojahresgehalt ab € 50.000.- inklusive Prämien plus ein Firmen-PKW auch zur Privatnutzung. Die tatsächliche Entlohnung ist abhängig von Erfahrung, Qualifikation und Erfolg.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Senden Sie Ihre Bewerbung, bestehend aus Motivationsschreiben, Lebenslauf, Arbeitszeugnisse und Referenzen, sowie mit der Angabe der gewünschten Verkaufsregion per E-Mail an: office@peromed.at.

Ihre Ansprechpartnerin ist Frau Katharina Rossegger, MSc.

PEROmed GmbH
Herrgottwiesgasse 125
8020 Graz
Tel.: 0316 / 207171 -13