

Wir sind ein international erfolgreiches und etabliertes Unternehmen mit ca. 50 Mitarbeitenden in Zürich und 20 in Andover, USA. Seit 1992 entwickeln und produzieren wir Lösungen für eine genauere Diagnose von Lungenkrankheiten, einschliesslich COPD und Asthma. Unsere einzigartigen Spirometrie- und Lungenfunktions-Messgeräte exportieren wir heute in über 100 Länder. Wir fördern Innovation und leben eine wertschätzende Zusammenarbeit, wodurch es uns gelingt, unsere wegweisende Technologie immer weiterzuentwickeln – die nicht nur durch COVID-19 einen immer höheren Stellenwert bekommt.

Zur Unterstützung und für den weiteren Ausbau des Sales-Teams in den Regionen Nord- und Ostdeutschland suchen wir eine pragmatische und enthusiastische Persönlichkeit als:

Area Sales Manager Deutschland Nord/Ost (m/w/d)

Unser Angebot

Sie werden Teil des wachsenden, internationalen Teams, das unsere Produkte bereits weltweit vertreibt. Mit Ihrem Know-How im deutschen Medizintechnik-Markt und Ihrem Verkaufsgeschick können Sie so zu einer schnelleren Frühdiagnose von Lungenkrankheiten und dadurch zu einer Verbesserung der Gesundheit für Tausende von Menschen beitragen.

Das bringen Sie mit

- Eine kaufmännische oder medizinische Ausbildung mit einigen Jahren relevanter Berufserfahrung und/oder ein Studium mit entsprechendem Schwerpunkt
- Nachweisliche Erfolge im Vertrieb von medizintechnischen Produkten und idealerweise Erfahrung im Vertrieb mit Fachhandelsstrukturen
- Vorzugsweise Erfahrung und ein Netzwerk im Bereich Pneumologie und/oder Pulmologie
- Freude an Verkauf und Beratung, sowie Verhandlungsgeschick und eine ausgeprägte Kommunikationsstärke
- Empathie und Begeisterungsfähigkeit
- Ausgezeichnete Organisations- wie auch Präsentationsfähigkeiten
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Sehr gute MS-Office und CRM/ERP Anwenderkenntnisse
- Hohe Reisebereitschaft im zugewiesenen Gebiet (> 50%)

Folgende Aufgaben erwarten Sie

- Aufbau und Pflege einer langfristigen und vertrauensvollen Beziehung zu wichtigen Vertriebspartnern, Kunden und KOLs
- Gewinnung von Neukunden und Entwicklung neuer Vertriebsbereiche
- Unterstützung der Vertriebspartner bei der Markteinführung unserer Produkte
- Entwicklung und Umsetzung der lokalen Vertriebsstrategie für die verantwortliche Region auf Basis der deutschlandweiten Vertriebs- und Unternehmensstrategie

- Planung, Organisation und Umsetzung von Maßnahmen zur Sicherstellung der Erreichung der Verkaufsziele
- Planung und Organisation der Teilnahme an Fachmessen und Kongressen
- Durchführung von Produkt- und Unternehmenspräsentationen
- Dokumentation und Pflege im CRM-System

Es erwartet Sie eine spannende und herausfordernde Aufgabe in einem zukunftsweisenden medizintechnischen Umfeld, das viel Raum für Eigengestaltung bietet. Sie wohnen idealerweise zwischen Hamburg und Berlin, so dass Sie Ihre Kunden im Gebiet einfach erreichen können. Sie arbeiten von zu Hause, erhalten die dazu benötigte Ausstattung wie einen hochwertigen Firmenwagen, Home Office Equipment, und werden professionell in Ihre Arbeit eingeführt.

Sind Sie bereit? Wenn Sie sich dem Profil wiedererkennen, dann sollten wir uns kennen lernen! Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen und vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Motivationsbrief, Lebenslauf und Arbeitszeugnissen. Ihre Daten werden selbstverständlich **vertraulich und diskret** behandelt. **Bewerbungen bitte ausschliesslich via Bewerbungsbutton – vielen Dank!**

Direktbewerbungen werden bevorzugt; wir arbeiten mit festen Vermittlungspartnern und bitten daher, von Akquisitionsanrufen oder direkten Kandidatenvorschlägen abzusehen.