



## Außendienstmitarbeiter (m/w/d) als Medizinprodukteberater für das Gebiet: südliches Nordrhein – Westfalen (Süd – West, Süd, Süd – Ost) Stellennummer 025-136

Königsee Implantate GmbH steht für Innovation, Präzision und nachhaltige Medizintechnik. Als inhabergeführtes Unternehmen mit internationalem Anspruch sind wir stolz auf unsere starke, werteorientierte Unternehmenskultur und das Engagement unserer Mitarbeiter. Werden Sie Teil dieser Vision und gestalten Sie die Zukunft mit uns!

### Ihre Mission: Kunden begeistern und Mehrwert schaffen

Als Medizinprodukteberater (m/w/d) sind Sie die Verbindung zwischen unserem Unternehmen und unseren Kunden in den südlichen Teilen (Süd – West, Süd, Süd – Ost) von Nordrhein-Westfalen. Sie sind mit Leidenschaft und Expertise vor Ort und überzeugen durch fundierte Beratung und individuelle Betreuung.

Ihre Aufgaben:

- **Kundenbeziehungen pflegen:**  
Sie betreuen unseren bestehenden Kundenstamm mit Engagement und bauen starke, vertrauensvolle Partnerschaften auf.
- **Neukundenakquise:**  
Eigenständig identifizieren und gewinnen Sie neue Geschäftskunden, die von unserer Produktpalette profitieren.
- **Produktpräsentation und Schulung:**  
Durchführen von Workshops, Einführen neuer Produkte und Anleiten von Fortbildungen – Sie machen unsere Produktvielfalt erlebbar.
- **Analyse & Dokumentation:**  
Sie behalten den Markt und den Wettbewerb im Blick und dokumentieren Ihre Erkenntnisse in unserem modernen CRM System.

### Ihr Profil: High Performer mit Leidenschaft für Vertrieb und Medizintechnik

- **Vertriebspersönlichkeit:**  
Ihre Kundenorientierung und Ihr ausgeprägtes Kommunikationstalent machen Sie zum Vertrauenspartner auf Augenhöhe.
- **Fachliche Qualifikation:**  
Abgeschlossene Ausbildung als OTA oder ähnliche Qualifikation, alternativ kaufm. Ausbildung oder ein abgeschlossenes Studium und idealerweise erste Branchenkenntnisse in der Medizintechnik.

- **Netzwerk und Kontaktfreude**  
Sie bewegen sich sicher in sozialen Netzwerken und bauen leicht neue Kontakte auf.
- **Analytische Stärke und Struktur:**  
Eine lösungsorientierte Arbeitsweise und hohe Eigenverantwortung machen Sie zu einem starken Vertriebspartner.
- **Mobilität und Flexibilität:**  
Mit einem gültigen Führerschein der Klasse B und Flexibilität im Arbeitsalltag sind Sie für Ihre Kunden da.
- **Medienaffinität:**  
Routiniert im Umgang mit MS Office, CRM Systemen, wie: Sage oder Microsoft Dynamics 365

### Unser Angebot: Ihre Zukunft bei Königsee Implantate

Wir wissen, dass exzellente Leistung und Engagement ein motivierendes Umfeld benötigen. Deshalb bieten wir Ihnen:

- **Sicherheit und Perspektiven:**  
Ein unbefristeter, zukunftssicherer Arbeitsplatz in einem etablierten Unternehmen.
- **Anerkennung & Wertschätzung:**  
Faires Vergütungssystem (Fixum & Provision), Mittelklassewagen zur Privatnutzung inkl. Tankkarte und Businessbike – Option.
- **Flexibilität & Freiraum:**  
Flexible Arbeitszeiten und eigenverantwortliche Terminplanung für optimale Vereinbarkeit von Beruf & Privatleben.
- **Entwicklung & Teamgeist:**  
Regelmäßige Außendiensttreffen, Feedbackgespräche und ein unterstützendes Team – bei uns wachsen Sie kontinuierlich.
- **Unternehmenskultur:**  
Flache Hierarchien und eine offene Kommunikation – wir schätzen Ihre Ideen und fördern Eigeninitiative

### Bewerben Sie sich jetzt!

Ihre Bewerbung mit Gehaltswunsch und frühestmöglichem Eintrittstermin senden Sie bitte an:

Königsee Implantate GmbH  
Frau Sarah Unglaub  
Am Sand 4  
07426 Allendorf OT Aschau  
[bewerbung@koenigsee-implantate.de](mailto:bewerbung@koenigsee-implantate.de)

Entdecken Sie Ihre Möglichkeiten bei Königsee Implantate: einem Arbeitgeber, der Sie und Ihre Leistung wertschätzt. Wir freuen uns auf Sie.