



Medizinprodukteberater (m/w/d) Vertrieb Medizintechnik – NRW West

BONES NEED STRONG PEOPLE

Und starke Kundenbeziehungen brauchen Menschen, die unsere Vision nach außen tragen.

Für unser Vertriebsgebiet in den Postleitzahlengebieten 40, 41, 42, 44, 45, 46, 47, 50, 51, 52, 43 suchen wir eine vertriebsstarke Persönlichkeit, idealerweise mit Wohnsitz Postleitzahlgebiet 40, die bestehende Kundenbeziehungen ausbaut, neue Potenziale erkennt und ihr Gebiet eigenverantwortlich weiterentwickelt.

Dabei übernehmen Sie einen umfangreichen bestehenden Kundenstamm mit gewachsenen Beziehungen und viel Potenzial. Sie kennen die Strukturen im Krankenhaus und wissen, dass erfolgreicher Vertrieb dort nicht nur über Produkte, Preise und Verträge funktioniert, sondern über Menschen, Vertrauen und Verbindlichkeit.

Ihre Aufgaben

- Sie betreuen und entwickeln einen umfangreichen bestehenden Kundenstamm im Vertriebsgebiet.
- Sie bauen belastbare Beziehungen zu Ärzten, OP-Teams, Einkauf und weiteren relevanten Ansprechpartnern in den Kliniken auf und aus.
- Sie erkennen Umsatz- und Entwicklungspotenziale und setzen daraus konkrete Vertriebsmaßnahmen um.
- Sie gewinnen neue Kunden und entwickeln bestehende Accounts strategisch weiter.
- Sie führen Preis- und Vertragsverhandlungen und begleiten Einzelfallvereinbarungen.
- Sie präsentieren unsere Produkte und Lösungen aus Trauma und Osteosynthese direkt bei unseren Kunden.
- Sie beobachten Markt und Wettbewerb und leiten daraus Chancen für Ihr Gebiet ab.
- Sie steuern Ihr Vertriebsgebiet eigenverantwortlich und arbeiten eng mit Vertriebsleitung, Innendienst und unseren Anwendungsspezialisten zusammen.

Was Sie mitbringen

Sie verfügen über Vertriebserfahrung in der Medizintechnik im Krankenhausumfeld und kennen die dortigen Strukturen und Entscheidungswege.

Erfahrung in Trauma und Osteosynthese sowie ein bestehendes Netzwerk im klinischen Umfeld sind für uns besonders interessant.



Medizinprodukteberater (m/w/d) Vertrieb Medizintechnik – NRW West

Darüber hinaus bringen Sie mit:

- ausgeprägtes vertriebliches Gespür und Verhandlungssicherheit
- die Fähigkeit, Potenziale selbstständig zu erkennen und konsequent zu entwickeln
- hohe Eigenverantwortung und ein verbindliches Auftreten
- Belastbarkeit und Frustrationstoleranz auch in anspruchsvollen Vertriebssituationen
- Freude an Wettbewerb, Veränderung und daran, Ihr Gebiet aktiv voranzubringen

Was Sie bei uns erwartet

Königsee Implantate ist ein inhabergeführtes Medizintechnikunternehmen. Für unseren Vertrieb bedeutet das vor allem: kurze Wege, schnelle Entscheidungen und die Möglichkeit, selbst etwas zu bewegen.

Wir suchen Menschen, die ihren Markt kennen, Chancen erkennen und ins Handeln kommen. Menschen, die Verantwortung für ihr Gebiet übernehmen, eigene Ideen einbringen und mit uns gemeinsam etwas voranbringen wollen.

Dafür bieten wir Ihnen:

- eine attraktive Zielgesamtvergütung Fixum + Provision
- Mittelklasse-Dienstwagen auch zur privaten Nutzung, sowie Möglichkeit zur Elektromobilität
- 32 Tage Urlaub
- Zuschuss zur betrieblichen Altersversorgung
- Dienstradleasing
- Unbefristeter Arbeitsplatz in einem etablierten Medizintechnikunternehmen
- Flexible Arbeitszeiten und eigenverantwortliche Terminplanung im Vertriebsgebiet
- Möglichkeit zum mobilen Arbeiten im Rahmen der Vertriebsplanung
- Nachhaltigkeit und verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen als fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur
- monatlichen Sachbezug in Höhe von 50 €
- eine enge Zusammenarbeit mit Vertriebsleitung, Innendienst und Anwendungsspezialisten
- kurze Entscheidungswege und echten Gestaltungsspielraum

Bereit, Ihr Vertriebsgebiet mitzugestalten? Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen.

Königsee Implantate GmbH
Frau Sarah Unglaub
Am Sand 4
07426 Allendorf OT Aschau