

Arbeitsort: Berlin
Beschäftigungsverhältnis: Vollzeit
Einstellungstermin: nächstmöglich

Intersurgical ist der führende europäische Hersteller und Lieferant von Einwegprodukten für die Anästhesie und Intensivmedizin. Seit mehr als 35 Jahren setzt Intersurgical Standards im Bereich Produktentwicklung und Qualitätssicherung mit einem hochwertigen und kontinuierlich erweiterten Sortiment, das inzwischen in 25 Niederlassungen weltweit vertrieben wird.

Zur weiteren Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir Sie zum nächstmöglichen Zeitpunkt als:

Mitarbeiter (w/m/d) Vertrieb
Klinikaußendienst

Region Nord-Ost: Berlin, Göttingen, Rostock

IHRE AUFGABEN

- Betreuung und Beratung des bestehenden Kundenstamms in der genannten Region
- Akquise potenzieller Neukunden durch eigenständige Recherche
- Verantwortung für die Einführung und den Vertrieb der Intersurgical-Produkte
- Anwendung von Verkaufsstrategien mit dem Ziel der Umsatzsteigerung
- Teilnahme an Messen, Fachveranstaltungen und Workshops
- Überwachung und Nachverfolgung des Angebotsprozesses
- Erstellung von Kennzahlen für die Vertriebsleitung Klinik
- Pflege der internen Kundendatenbank (CRM)

IHR PROFIL

- Mehrjährige Berufserfahrung im Klinikvertrieb und / oder Ausbildung in der Gesundheits- und Krankenpflege sind zwingend erforderlich
- Eine Fachausbildung Intensiv- und Anästhesie ist wünschenswert
- Souveränes Auftreten, ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und ein technisches Verständnis
- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Strukturiertes und eigenverantwortliches Arbeiten
- Ein hohes Maß an Reisebereitschaft im genannten Vertriebsgebiet
- Guter Umgang mit den MS-Office-Produkten
- Fließende deutsche sowie gute englische Sprachkenntnisse in Wort und Schrift

WIR BIETEN IHNEN

- Mitarbeit in einem hoch motivierten und engagierten Team in einem angenehmen Betriebsklima
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Strukturiertes Onboarding und eine intensive Einarbeitungsphase
- Unbefristete Anstellung in einem krisensicheren Unternehmen
- Leistungsorientierte Vergütung mit einem attraktiven Prämiensystem sowie kampagnenbezogene monetäre Incentives
- Attraktive Zusatzleistungen: Betriebliche Altersvorsorge (bAV), vermögenswirksame Leistungen (VL)
- Firmenwagen, der Ihnen auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht
- Mobile office equipment (Laptop und Smartphone)
- Fahrradleasing über JobRad
- Zielgerichtete Weiterbildungsmöglichkeiten
- 30 Tage Urlaub

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen im PDF-Format unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung:

- Aktueller / lückenloser Lebenslauf
- Relevante Abschluss- und Arbeitszeugnisse
- Nachweis über Fachweiterbildungen

Bitte stellen Sie sicher, dass alle erforderlichen Dokumente und Informationen in Ihrer Bewerbung enthalten sind. Unvollständige Unterlagen können wir für den weiteren Bewerbungsprozess leider nicht berücksichtigen. Vielen Dank für Ihr Verständnis.

Ihre Unterlagen senden Sie bitte an unseren Vertriebsleiter Herrn Kalkan an die folgende E-Mail-Adresse: karriere@intersurgical.de.

KONTAKT

Intersurgical Beatmungsprodukte GmbH

Siegburger Str. 39
53757 Sankt Augustin

 Herr Kalkan
 karriere@intersurgical.de

© 2006–2024 JobManager by pitcom GmbH

Fachkräfteportal Berlin
c/o R&C Network GmbH