

Als weltweit agierender Hersteller medizintechnischer Produkte leistet die optimed einen wichtigen Beitrag für die Gesundheit der Menschen. Unsere Mitarbeiter engagieren sich in Entwicklung, Fertigung und Vertrieb von hochwertigen Medizinprodukten für die minimal-invasive Therapie. Unsere Produkte stehen für Innovation, Funktionalität und Qualität.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Territory Sales Representative (m/w/d) Vaskuläre Interventionen, Gebiet: NRW/Hessen/Thüringen

als dynamische und selbstständig arbeitende Persönlichkeit, die unser Portfolio in der interventionellen Radiologie im genannten Vertriebsgebiet verkauft und unser Unternehmen repräsentiert.

Ihr Beitrag zum gemeinsamen Erfolg:

- Übernahme der Verantwortung für die quantitativen und qualitativen Quartals- und Jahresziele im Gebiet
- Proaktive Betreuung aller bestehenden Kunden (Interventionelle Radiologen, Gefäßchirurgen, Angiologen ect.) und Gewinnung neuer Kunden für unser wachsendes Unternehmen
- Einbindung aller externen Stakeholdern in den Verkaufsprozess, Führen von Verhandlungen und Abschließen von Vereinbarungen mit Einkäufern und Controllern in den Kliniken und Einkaufsgemeinschaften
- Leitung von Kundenworkshops und Schulungen beim Kunden vor Ort, Begleitung von OP's und Interventionen, Durchführung von Einweisungen und Fallbegleitungen
- Vertretung des Unternehmens bei Kongressen, Workshops und Tagungen
- Betreuung der Konsignationslager im eigenen Vertriebsgebiet
- Durchführung von Markt- und Mitbewerberbeobachtungen

Sie passen zu uns. Was Sie mitbringen:

- Optimalerweise Medizinprodukteberater nach MPG, Pharmareferent mit Vertriebserfahrung im Medical Bereich und/oder Neueinsteiger mit medizinischen oder kaufmännischen Kenntnissen aus dem Medical Bereich (OP Pfleger/in oder mit Angio-Erfahrung, Einkäufer/in aus Kliniken oder Einkaufsgemeinschaften)
- Mehrjährige Erfahrung in vergleichbarer Position im Bereich Vasculäre Intervention von Vorteil (Vertragsverhandlungen, Bonuskonzepte und DRG System)
- Großes Maß an Selbstständigkeit und Eigeninitiative
- Hohes Maß an Teamfähigkeit
- Freude daran, kreative Gedanken, neue Ideen und Ansätze zuzulassen und mit einzubringen
- Fähigkeit und Bereitschaft, sich selbst zu hinterfragen und die eigene Arbeit und Lösungsansätze zu prüfen und ggfls. zu adaptieren
- Führerschein und Reisebereitschaft (inkl. vereinzelt mit Übernachtung)

Wir passen zu Ihnen. Was für uns spricht:

- Ein sicherer, unbefristeter Arbeitsplatz in einem wachsenden deutschen Unternehmen mit qualitativ hochwertigen Produkten, welches selbst in der Corona Zeit in Wachstum und Modernisierung investiert hat und weiterhin investiert
- Ein faires und transparentes Vergütungsmodell und Provisionssystem, Urlaubs- und Weihnachtsgeld sowie weitere Benefits (u. A. hochwertiger Mittelklasse Firmenwagen, Jobrad, Betr. Altersvorsorge)
- hochwertige Ausstattung für remote Arbeit / Möglichkeit zu Homeoffice
- Intensive Einarbeitung mit Mentor/Sponsor
- Ein sympathisches und engagiertes Team
- Eigene Produktion in Deutschland und eine attraktive Entwicklungspipeline für die Zukunft
- Hohe Flexibilität und flache Hierarchien in einem Unternehmen ohne Silodenken

Das klingt interessant für Sie?

Dann rufen Sie mich einfach an, senden mir Ihren Lebenslauf, ein Anschreiben wird nicht benötigt.

Matthias Burkhart, Gesamtleitung Personalwesen

bewerbung@optimed.com

+49 7243 7633-674