

Wir sind ein europaweit führender Hersteller für papierbasierte Verpackungen im Bereich der Medizinprodukte, mit 1.200 Mitarbeitern und einem eigenständigen Standort in Deutschland. Hier beliefern wir gleichermaßen Produzenten von Medizinprodukten, Krankenhäuser und in diesem Bereich spezialisierte Händler. Für den frühestmöglichen Eintritt suchen wir einen

Mitarbeiter Vertrieb

Sales Manager Medical Packaging (M/W/D)

Wohnort: West- / Süddeutschland

Vertriebsregion: West- / Süddeutschland

Berichtet an: Geschäftsführer

Aufgaben:

- Betreuung von Stammkunden und Ausbau der Geschäftsbeziehungen
- Akquisition und Gewinnung von Neukunden
- Verantwortung für Angebote bzw. Angebotskalkulationen
- Umsatzplanung nach Marktinformationen und Einhaltung dieser Ziele
- Eigenständige Recherchen und Brancheninformationen über Marktentwicklungen und Tendenzen und deren Weiterleitung in die Vertriebsorganisation
- Unterstützung bei Verkaufsförderungsmaßnahmen, Marketingmaßnahmen sowie Messeauftritten
- Organisation und Vorbereitung von Kundenbesuchen sowie kompetente Beratung der Kunden und Interessenten
- Mitarbeit bei der Erarbeitung von Vertriebsstrategien
- Steigerung von Umsatz und Ertrag im Rahmen der vereinbarten Ziele und der Marktsituation
- Zusammenarbeit mit Produktion/Technik, zentralem Marketing
- Organisation und Verantwortung für die Angebotsverfolgung
- Beurteilung der Reklamationen und Weitergabe dieser an das Qualitätsmanagement

Kompetenzen:

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung, gerne auch im Krankenhaus – Umfeld, ggfs. ergänzt durch ein technisches oder kaufmännisches Studium.
- Mehrjährige Berufserfahrung in der ZSVA, d.h. im Umgang mit den dort verwendeten Produkten und den dort geforderten Prozessen zur Validierung und den Standardabläufen.
- Begeisterung für den Umgang mit technisch anspruchsvollen Verpackungen, Produkten.
- Interesse und Affinität für eine zukünftige Aufgabe im Vertrieb.
- Erfahrung und Leidenschaft für den Umgang mit Menschen.
- Gute Deutsch- sowie ergänzende Englisch Kenntnisse.
- Reisebereitschaft, Verhandlungsgeschick, Ergebnis- und Kundenorientierung.
- Teamgeist und Führungskompetenz.
- **Interessenten/innen, die nicht alle Voraussetzungen mitbringen, aber entsprechend motiviert und interessiert sind, sollen im Auswahlprozess eine Chance bekommen und später bei der Einarbeitung entsprechend gefördert und unterstützt werden.**

Bitte Senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an Andreas Prossl,
per E-Mail: andreas.proessl@broemedamedical.com

DGSV Kongress Fulda, vom 3. – 5. Oktober, besuchen Sie uns auf unserem Stand.