

## Account Manager (m/w/d) für den Außendienst im PLZ-Bereich 20-29 und 49



Department: Sales

Role reports to: Head of Sales

Location: Herrenberg, Germany

Asid Bonz ist Teil der Medline Gruppe. Medline ist mit 27.000 Mitarbeitern weltweit eines der führenden Unternehmen im Gesundheitswesen. Zu unseren Kunden zählen nicht nur renommierte Krankenhäuser und Kliniken, sondern auch Sanitätshäuser, Apotheken und Händler. Wir bieten ein umfangreiches Produktsortiment von Verbrauchsmaterialien für den Anästhesie -, Chirurgie -, Urologie sowie Stationsbereich, um die Patientenversorgung und damit die Lebensqualität der Menschen nachhaltig zu verbessern.

In dieser Position bist Du im Außendienst für die Betreuung und den Ausbau unserer Bestandskunden sowie für den Gewinn von Neukunden im Bereich der Krankenhäuser, Kliniken und dem Fachhandel im Raum Hamburg und Schleswig Holstein zuständig.

### Deine Aufgaben

- Du betreust Kliniken, Krankenhäuser und Fachhändler und verantwortest die Steigerung der Umsätze und der Marge in deinem Vertriebsgebiet.
- Dir obliegt der gesamte Prozess von der Akquise über das Führen von Verkaufsgesprächen, Durchführen von Produkttestungen bis hin zu Preisverhandlungen und Vertragsabschlüssen.
- Auf Basis von Reports und der Gebietsanalyse stellst du einen Businessplan auf und setzt diesen um, wobei du individuelle Ziele und Maßnahmen für jeden Kunden ableitest. Hierzu gehören neben der Umsetzung der Produkt- und Marketingstrategie auch Einführungen von Produktinnovationen sowie kundenspezifische Standardisierungsprojekte zur Erreichung unserer ehrgeizigen Wachstumsziele.
- Durch Markt- und Kundenanalysen erlangst du ein tiefes Verständnis der Kundenstrukturen und -bedürfnisse, identifizierst die relevanten, an der Kaufentscheidung beteiligten Stakeholder, hinterfragst den Status Quo und inspirierst diese mit neuem Gedankengut zu einem Umdenken.
- Du initiiert ganzheitliche Kundenprojekte, die über den Verkauf hinausgehen, um langfristige Partnerschaften mit dem Kunden auf- und auszubauen und die Kundenbindung zu maximieren.
- Deine Projekte und den Forecast pflegst du regelmäßig im IT- System.

### Das bringst Du mit

- Du verfügst über ein erfolgreich abgeschlossenes Studium im wirtschaftlichen oder fachnahen Umfeld oder über einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb.
- Du kannst Erfolge in einem wettbewerbsintensiven Markt sowie komplexen Verkaufsumfeld vorweisen.
- Dein zuverlässiges Urteilsvermögen, eine strategische Denkweise und sehr gute analytische Fähigkeiten führen dich zum Erfolg.

- Die gesetzten Ziele spornen Dich an, Du erreichst sie durch eine hohe Ergebnisorientierung und Eigenmotivation.
- Du wirst für deine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit sowie Überzeugungskraft geschätzt.
- Bestenfalls hast Du bereits Erfahrung in der Medizinproduktebranche sammeln können und kennst die Entscheidungswege im Krankenhausgeschäft.
- Sichere Kenntnisse der gängigen MS Office Anwendungen sowie Englischkenntnisse in Wort und Schrift runden dein Profil ab.

### Warum Asid Bonz?

- Attraktives Prämiensystem – Das unsere Vertriebsmitarbeiter am Erfolg des Unternehmens beteiligt
- Sorgfältige Einarbeitung durch unsere erfolgreichen Field Trainer – Ein individuell zugeschnittener Einarbeitungsplan und feste Ansprechpartner sind für uns selbstverständlich
- Firmenwagen – Auch zur privaten Nutzung
- 30 Tage Urlaub – Weil bei uns auch die persönliche Entfaltung im Fokus steht
- Unbefristeter Arbeitsvertrag – Weil wir unsere Mitarbeiter schätzen und auf langfristige Partnerschaften setzen
- Vielfältige Weiterbildungsangebote – Wir bieten Dir u.a. die Qualifikation zum Medizinprodukteberater, regelmäßige Produktschulungen sowie einen LinkedIn Learning Zugang
- Wir feiern unsere Erfolge – Bei regelmäßigen Teamtagungen oder Firmenfesten

### Klingt spannend? Dann bewirb Dich jetzt!

Bitte sende uns Deine Bewerbungsunterlagen unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung sowie Deines möglichen Eintrittstermins per E-Mail an [Bewerbung@asid-bonz.de](mailto:Bewerbung@asid-bonz.de).

Für Rückfragen steht Dir Frau Renzler gerne unter der Telefonnummer +49 (0) 7032 9562-49 zur Verfügung.