

Account Manager (m/w/d)

für den Außendienst im PLZ-Bereich 41-47 und 50-57



Ihre Hauptaufgaben:

- Sie betreuen Kliniken, Krankenhäuser und Fachhändler und sind verantwortlich für die Steigerung der Umsätze und der Marge in Ihrem Vertriebsgebiet.
- Ihnen 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 stellen Sie einen Businessplan auf und setzen diesen um, wobei Sie individuelle Ziele und Maßnahmen für jeden Kunden ableiten. 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 erlangen Sie ein tiefes Verständnis der Kundenstrukturen und -bedürfnisse, identifizieren die relevanten, an der Kaufentscheidung beteiligten Stakeholder, hinterfragen den Status Quo und inspirieren diese mit neuem Gedankengut zu einem Umdenken.
- Sie initiieren ganzheitliche Kundenprojekte, die über den Verkauf hinausgehen, um langfristige Partnerschaften mit dem Kunden auf- und auszubauen und die Kundenbindung zu maximieren.
- Ihre Projekte und den Forecast pflegen Sie regelmäßig im IT- System.

Ihr Profil:

- Sie verfügen über ein erfolgreich abgeschlossenes Studium im wirtschaftlichen oder fachnahen Umfeld oder über einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb.
- Sie können Erfolge in einem wettbewerbsintensiven Markt sowie komplexen Verkaufsumfeld vorweisen.
- Ihr zuverlässiges Urteilsvermögen, ihre strategische Denkweise und ihre sehr gute analytische Fähigkeiten führen Sie zum Erfolg.
- Die gesetzten Ziele spornen Sie an. Sie erreichen sie durch eine hohe Ergebnisorientierung und Eigenmotivation.
- Sie werden für Ihre ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit sowie Überzeugungskraft geschätzt.

- Bestenfalls haben Sie bereits Erfahrung in der Medizinproduktebranche sammeln können und kennen die Entscheidungswege im Krankenhausgeschäft.
- Sichere Kenntnisse der gängigen MS Office Anwendungen sowie Englischkenntnisse in Wort und Schrift runden Ihr Profil ab.

Wir bieten:

- 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 Ihnen u.a. die Qualifikation zum Medizinprodukteberater, regelmäßige Produktschulungen sowie einen LinkedIn Learning Zugang
- Wir feiern unsere Erfolge – Bei regelmäßigen Teamtagungen oder Firmenfesten

Erkennen Sie Ihre persönliche Herausforderung in der beschriebenen Aufgabe? Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen!

Bitte senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie Ihres möglichen Eintrittstermins per E-Mail an AsidBonz-Bewerbung@medline.com

Für Rückfragen steht Ihnen Frau Yalcinkaya gerne unter der Telefonnummer +49 (0) 7032 9562-24 zur Verfügung.