



Die transparente Personalberatung

Unser Mandant ist ein deutsches Unternehmen für erstklassige Labor- und Industriegeräte sowie Chemikalien. Das Unternehmen ist Teil einer Holding, die mehrere angesehene Unternehmen aus den Bereichen In-vitro-Diagnostik, Life Science und der industriellen Produktion besitzt. Das Unternehmen besitzt Produktions- und Vertriebsstrukturen in mehreren Standorten in Europa und bedient weltweite Märkte.

Zur unbefristeten, direkten Festanstellung bei unserem Mandanten suchen wir in dessen Auftrag zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen qualifizierten:

Mitarbeiter im Vertriebsaußendienst für Laborgeräte, Laborverbrauchsmaterialien und Laborchemikalien im PLZ-Bereich 8 & 9*

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortlicher Verkauf von Laborchemikalien und -reagenzien, Laborgeräten, Laborverbrauchsmaterialien sowie von kompletten Service-Leistungen
- Prüfung und Koordination aller Vertriebsaktivitäten
- Umsatzverantwortung im Vertriebsgebiet
- Eigenverantwortliche Betreuung bestehender Kunden
- Akquirierung neuer Kunden & Händler sowie Aufbau starker Kundenbeziehungen
- Präsentation der kompletten Produktpalette
- Durchführung von abschlussstärkeren Verkaufsverhandlungen bis hin zur Auftragsvergabe
- Planung, Organisation und Durchführung von Schulungen
- Marktanalyse sowie Mitwirkung bei der Erstellung bzw. Umsetzung von Marketingplänen und Vertriebsstrategien

Ihr Profil

- Ein abgeschlossenes, naturwissenschaftliches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung im Bereich Biologie und Biochemie mit mehrjähriger praktischer Laborerfahrung
- Idealerweise haben Sie Erfahrung im Vertrieb von Laborgeräten, Laborverbrauchsmaterialien, Laborchemikalien - gerne in vergleichbarer Position in der Life Science Branche
- Sie sind eine erfahrene sowie abschlussstarke Vertriebspersönlichkeit und haben Spaß daran, andere zu begeistern
- Ihre Begeisterung für den Vertrieb spiegelt sich in Ihrem kommunikativen, sicheren und dynamischen Auftreten sowie in Ihrer zielorientierten, engagierten und eigenverantwortlichen Arbeitsweise wider
- Sie sind dynamisch, reisefreudig und verfügen über sehr gutes Verhandlungsgeschick, Akquisitionsstärke sowie eine ausgeprägte Dienstleistungsorientierung
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohe Bereitschaft zu Reisetätigkeiten im definierten Verkaufsgebiet
- Im Besitz einer gültigen Fahrerlaubnis der Klasse B

Unser Mandant bietet Ihnen

- Unbefristeter Arbeitsvertrag mit langfristiger Perspektive
- Freiraum und Verantwortung für die selbständige Gestaltung der Arbeit
- Spannende und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem dynamischen Marktumfeld
- Attraktives Vergütungssystem auf Erfolgsbasis mit zahlreichen Entwicklungschancen
- Vielseitiges und interessantes Arbeitsumfeld in einem partnerschaftlichen Umfeld
- Einen Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Sozialleistungen (z.B. betriebliche Altersvorsorge)
- Moderne IT-Ausstattung - auch für das Arbeiten im Homeoffice

Wir wurden von unserem Mandanten zur Besetzung der oben genannten Position beauftragt.

Bitte setzen Sie sich für ein erstes Informationsgespräch telefonisch mit uns in Verbindung.

Anschließend übersenden Sie uns gerne Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail.

*** Bei uns zählt der Mensch, das Geschlecht spielt dabei keine Rolle!**