

Unser Mandant verfolgt das Ziel eine führende, bewährte Marke für nachhaltige und biomedizinische Produktlösungen zu werden, die die Arbeit der Kunden im Bereich der Verbesserung der Gesundheit und des Wohlergehens von Menschen weltweit unterstützt.

Seit über 25 Jahren geht unser Mandant auf die Bedürfnisse der Kunden aus der Pharmaindustrie, der Biotechnologie, dem Krankenhaus-/Klinikbereich und der Industrie ein und bieten ihnen eine einzigartige Perspektive bezüglich wissenschaftlicher Forschung im Allgemeinen. Aus diesem Grund spielt das Unternehmen eine wichtige Rolle bei der Produktentwicklung für weltweite Anwendungen und hat sich dabei einen hervorragenden Ruf als Hersteller hochwertiger und innovativer Medizin- und Laborgeräte erworben.

Werden Sie Teil des Teams und gestalten Sie maßgeblich die Zukunft mit!

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

## **- Vertriebsmitarbeiter für Nordrhein-Westfalen (m/w/d) -**

### **Ihre Aufgaben**

- Sie arbeiten selbstständig im Vertrieb von Produkten und Serviceverträgen
- Die Vorbereitung des Jahresplans und Budgets, sowie monatlicher Forecasts und der daraus resultierenden Aktionen erfolgt in Abstimmung mit dem General Manager Export
- Neben dem Verkauf gehört auch die After-Sales Betreuung von Kunden in Zusammenarbeit mit den Händlern zu den Hauptaufgaben
- Unterstützung der Händler in allen Vertriebsaktivitäten und Weitergabe von Leads an diese
- Planung der Besuche von sowohl Händler als auch Kunde, ca. 80% der Kundenbesuche sind Direktbesuche, ca. 20% gemeinsam mit Vertriebsmitarbeitern der Händler
- Organisation und Durchführung von Marketingaktivitäten zur Verbesserung der Händler -Kunden Beziehungen
- Halten von Präsentationen, Unterstützung bei und Durchführung von Kundentrainings
- Aufbau und Aufrechterhaltung eines Netzwerks mit den Anwendern
- Besuch von Messen, Kongressen und Teilnahme an Vertriebsmeetings
- Pflege des CRM Systems

### **Ihr Profil**

- Energisches und selbstbewusstes Auftreten, sowie der Drive die Extrameile zu gehen
- Starke Selbstorganisation sowie die Fähigkeit Prioritäten zu setzen sind unerlässlich
- Ausgeprägte Teamfähigkeit gegenüber Kollegen, Distributoren und Kunden
- Eine Ausbildung im Laborumfeld, gerne auch Studium mit oder ohne Promotion
- Erste Vertriebserfahrung und Technische Fähigkeiten ist von Vorteil, Vertriebsaffinität ein Muss
- Gute Kommunikationsfähigkeit auf allen Ebenen setzen wir voraus
- Gutes Deutsch und Englisch in Wort und Schrift ebenso

### **Unser Mandant bietet Ihnen**

- Eine kompetitive Vergütung inklusive eines motivierenden Bonussystems
- Einen Dienstwagen, eine Homeoffice-Ausstattung und 30 Tage Urlaub

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.

of-research Personalberatung UG,  
z. Hd. Herrn Frommholz,  
Dr.-Grundler-Gaßl 2a, 83673 Bichl  
Telefon: 08857 . 694780,  
[bewerbung@of-research.de](mailto:bewerbung@of-research.de)  
[www.of-research.de](http://www.of-research.de)