

WOLLEN SIE FÜR DEN MARKTLEADER TÄTIG SEIN?

Unser Auftraggeber ist ein führendes, weltweit tätiges Unternehmen in der Medizinalbranche. Das Unternehmen vertreibt eine innovative und technisch hochstehende Produktpalette an professionelle Anwender wie Ärzte und medizinisches Fachpersonal in Spitälern und Kliniken. In seinem Auftrag suchen wir eine jüngere, dynamische und verkaufsstarke Persönlichkeit als

Sales Representative Surgical (m/w)

Region Zürich/Aargau/Innerschweiz

In dieser verantwortungsvollen Position sind Sie für den Verkauf von hochstehenden Produkten in der Region Zürich und Umgebung zuständig. Sie unterstützen aktiv die Wachstumsstrategie der Unternehmung und legen den Fokus auf erstklassige Beratung. Dank Ihren ausgeprägten verkäuferischen Fähigkeiten, erkennen Sie das vorhandene Potenzial im Markt frühzeitig und sind in der Lage, dieses kompetent weiter zu verfolgen und zum Abschluss zu bringen.

IHRE AUFGABEN:

- » Planung und Ausführung der eigenen Aussendiensttätigkeit
- » Ausbau und Pflege des vorhandenen Kundennetzwerks zu Chirurgen, OP-Personal, Einkäufern und weiteren Entscheidungsträgern
- » Kontinuierliche Beobachtung, Analyse und Bewertung des Markt- und Konkurrenzfeldes
- » Planung und Durchführung von erfolgsbringenden Marktbearbeitungsmassnahmen
- » Vollständiges Reporting und Forecasting des eigenen Verkaufsgebietes
- » Mitarbeit und Ausführung von Aus- und Fortbildungsveranstaltungen für ärztliches und medizinisches Fachpersonal
- » Mitwirkung und Repräsentation des Geschäftsbereiches auf Messen und Kongressen

IHR PROFIL:

- » Abgeschlossenes Studium (z.B. Betriebswirtschaft, Naturwissenschaften, etc.) oder eine kaufmännische bzw. technische Ausbildung
- » Erfolgreiche Verkaufserfahrung inkl. Launch-Aktivitäten idealerweise im Bereich Health Care oder in einer anderen Branche
- » Hohes Mass an Eigenverantwortung, Eigeninitiative und Selbständigkeit
- » Ausgeprägte analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- » Selbständige, dynamische und hoch motivierte „Macherpersönlichkeit“
- » Organisationstalent mit strukturierter Arbeitsweise sowie hohes Verantwortungsgefühl und unternehmerische Ausrichtung
- » Deutsche Muttersprache und sehr gute Englischkenntnisse

Sind Sie eine zuverlässige, belastbare und offene Persönlichkeit, die gut Prioritäten setzen kann? Dann bieten wir Ihnen eine spannende Herausforderung in einem stabilen und erfolgsorientierten Unternehmen. Senden Sie uns dazu Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit dem Vermerk **GWM 8828**. Roger Stettler oder Jan Schadegg freuen sich, Sie persönlich kennen zu lernen.

Stettler Consulting AG

Executive Services Health Care

Burgstrasse 29, Postfach 228

CH-8706 Meilen Ref. Nr. GWM 8828

Tel. +41 (0)43 288 43 43

jobs@stettlerconsulting.ch

www.stettlerconsulting.ch

