

## 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

# Area Sales Manager Chirurgie (m/w)

## Region Basel/Aargau

In dieser verantwortungsvollen Position sind Sie für den Verkauf von hochstehenden Produkten in der Region Basel und Aargau 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 Konkurrenzumfeldes
- » 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 medizinische Ausbildung ist von Vorteil
- » 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 5677**. Dino Lauber würde sich freuen, Sie persönlich kennen zu lernen.

**Stettler Consulting AG**

**Executive Services Health Care**

Burgstrasse 29, Postfach 228

CH-8706 Meilen Ref. Nr. GWM 5677

Tel. +41 (0)43 288 43 43

jobs@stettlerconsulting.ch

www.stettlerconsulting.ch

