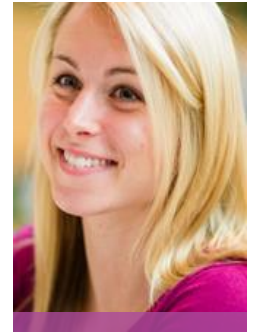




Johnson & Johnson

FAMILY OF COMPANIES

Consumer Pharmaceuticals Medical Devices



Für die Welt sorgen ... beim Einzelnen beginnen. Dieser Leitsatz inspiriert und vereint die Menschen bei Johnson & Johnson. Die Kultur der Fürsorge steht im Mittelpunkt unserer Unternehmensphilosophie, welche im Credo verankert ist.

DePuy Synthes Companies of Johnson & Johnson ist das größte und umfassendste Orthopädie- und Neurologieunternehmen der Welt. DePuy Synthes bietet eine beispiellose Breite und Tiefe unterschiedlicher Technologien, Produkte, Dienstleistungen und Programme in den Bereichen Orthopädie, Traumatologie, Wirbelsäule, Sportmedizin, Neurologie, Gesichts- und Schädelchirurgie, Power Tools und Biomaterialien an. Unsere breite Palette an innovativen und qualitativ hochwertigen Angeboten trägt dazu bei, die Gesundheit und das Wohlbefinden von Menschen auf der ganzen Welt nachhaltig zu verbessern.

Wir suchen für unseren Bereich Wirbelsäule einen

Senior Sales Consultant Spine (Region Deutschschweiz)

(Ref: 00001ACE)

Ihre Aufgaben

- Der Verkauf unserer Spine Produktlösungen im zugewiesenen Verkaufsgebiet
- Pflegen der Kundenbeziehungen, das heisst regelmässige Besuche bei Kunden vor Ort, um Informationen über Aufträge und Marktbedingungen zu sammeln
- Erstellung und Durchführung von Verkaufspräsentationen für unsere Kunden
- Veranschaulichung der ordnungsgemässen Verwendung der Produkte an Ärzte und Personal in den Spitälern
- Unterstützung der Ärzte und Operationssaal-Personal bei der Auswahl, der Einführung und der Anwendung unserer Produkte
- Kontaktaufnahme und Akquisition von potenziellen neuen Kunden und Kundengruppen
- Verantwortlichkeit für regelmässige Besprechungen bzw. Rückfragen mit Kunden für jegliche Themen wie Zufriedenheit oder Problemlösungen
- Mitarbeit in bereichsübergreifenden Projekten sowie die Zusammenarbeit im Verkaufsteam und mit dem Strategic Account Management
- Identifizierung der Kundenbedürfnisse und Empfehlung von neuen Produkten
- Erstellen eines taktischen Planes, wie die Verkaufsziele im zugeteilten Verkaufsgebiet erreicht und übertroffen werden können
- Förderung und Koordination von "professional education", um das Wissen der Fachkräfte des Gesundheitswesens zu verbessern
- Pflegen des CRM-Tools und Weiterleitung von nötigen Informationen an den Bereich Strategic Account Management oder andere Business Units bei bereichsübergreifenden Möglichkeiten
- Zielgerechtes und genaues Erstellen von Verkaufsreports und anderen verlangten Reportings

Anforderungen/Qualifikationen

- Mindestens 5 Jahre Vertriebserfahrung
- Sehr gute Kontakt- und Kommunikationsfähigkeiten
- Überzeugendes Auftreten und Verhandlungsgeschick
- Hohe Eigenmotivation und eine strukturierte und organisierte Arbeitsweise
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse
- Ausgeprägte Fähigkeit im Team zu arbeiten

- Erfahrung mit Projektarbeit mit verschiedenen Stakeholder
- Reisebereitschaft im eigenen Vertriebsgebiet und gelegentlich zu Kundenveranstaltungen
- Erfolgreich abgeschlossenes Studium, Bachelor oder eidg. Fähigkeitszeugnis
- Sicherer Umgang mit dem MS Office Paket

Wir bieten Ihnen eine abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Tätigkeit in einem dynamischen, internationalen Umfeld mit attraktiven Konditionen und einer hervorragenden Infrastruktur.

Interessiert? Ihre vollständige Bewerbung erreicht uns auf dem elektronischen Weg über [link](#).

Bitte klicken Sie auf **Johnson & Johnson** für weitere Informationen.

Besuchen Sie uns auch auf www.youtube.com/user/CareersAtJNJ und lernen Sie unsere Mitarbeiter kennen.

