



Caring for the world, one person at a time... - seit mehr als 125 Jahren inspiriert und vereint uns bei **Johnson & Johnson** dieser Leitsatz, um innovative Ideen, Produkte und Services zu entwickeln und damit das Leben und Wohlbefinden von Menschen zu verbessern. Als eines der grössten Gesundheitsunternehmen der Welt suchen wir Persönlichkeiten, die mit uns Grosses bewirken wollen – das Wohlbefinden und die Gesundheit von Menschen weltweit und in der Schweiz zu verbessern. Wir schätzen Charakterköpfe mit Teamgeist, die Verantwortung übernehmen und mit uns innovative Produkte und Services entwickeln. Dafür bieten wir ein modernes, flexibles Arbeitsumfeld und unzählige Karrierewege in unserem internationalen Netzwerk.

Als Teil von **Johnson & Johnson Medical Devices** entwickelt und vertreibt unsere Business Unit **ETHICON** ein breites Portfolio innovativer Produkte und Technologien für minimal-invasive und offene chirurgische Eingriffe, die in vielen Disziplinen der Medizin, Anwendung finden. Mit diesem breiten Produktangebot bedienen wir erfolgreich die umfassenden Bedarfe des Schweizer Marktes und wachsen damit stetig mit.

Um unseren Wachstumskurs weiter voranzutreiben, sind wir auf der Suche nach Talenten, die mit neuen Ideen, Elan und ihrem Einsatz mit uns den Medizinproduktmarkt gestalten möchten.

Sales Consultant Medical Devices, Region: Bern & Solothurn

(Ref: 1705616118W)

Sie rapportieren an den Regional Sales Manager **ETHICON** und sind verantwortlich für die Entwicklung Ihres Verkaufsgebietes, um das Erreichen der Geschäftspläne zu unterstützen.

Das Aufgabengebiet bedingt Zusammenarbeit und Führungsqualitäten und umfasst Geschäftsentwicklung bei Kunden mit grossem Potential, KOL Management, Kundensegmentierung, Zielsetzungen und Positionierung, neue Produkteinführungen und das Überwachen der Konkurrenzaktivitäten und der Marktdynamik.

Diese Rolle bietet Ihnen die Chance, Teil eines dynamischen Teams zu sein, das zielstrebig den Erfolg der **ETHICON** Produktpalette im Schweizer Markt vorantreibt.

Aufgaben:

- Systematische Planung und Organisation der eigenen Aussendiensttätigkeit
- Aufbau und Kontaktpflege zu Key Opinion Leaders, Ärzten, OP-Personal, Einkäufern und anderen Entscheidungsträgern
- Umfassende Verkaufs- und Produktberatung im Klinikbereich für Klammernahtgeräte und Energy Instrumente.
- Stärkung bestehender Produktlinien, Einführung von Produktinnovationen
- Organisation und Durchführung von Fortbildungsveranstaltungen (Workshops, Kundenschulungen) für ärztliches und medizinisches Fachpersonal
- Verantwortlich für das Erreichen von allgemeinen und spezifischen Verkaufszielen hinsichtlich Marktdurchdringung und Umsatz
- Repräsentation des Geschäftsbereiches auf Messen und Kongressen
- Regelmässiges Reporting und Forecasting
- Analysieren von Kundenprofilen, Entwickeln und Umsetzen von Verkaufs- und Aktionsplänen im zugeteilten Verantwortungsbereich in Zusammenarbeit mit dem Verkaufsleiter
- Erstellen von Marktanalysen als Grundlage für die weitere Marktbearbeitungsstrategie
- Ihr Arbeitsumfeld ist der Operationssaal

Anforderungen/Qualifikationen

- Hochschulabschluss (Uni oder FH, betriebswirtschaftlicher oder medizinischer Abschluss)
- 2 – 3 Jahre Verkaufserfahrung, vorzugsweise im Medizinproduktebereich
- Deutsch und Englisch, verhandlungssicher
- Fundierte MS Office-Kenntnisse
- Verhandlungsgeschick und Abschlussicherheit
- Sehr hohe Kunden- und Ergebnisorientierung
- Zielstrebigkeit, Selbstmotivation und Leistungsbereitschaft
- Kommunikations- und Überzeugungsstärke
- Flexibilität, Bereitschaft zur Reise- und Kongresstätigkeit
- Kreativität und Veränderungsbereitschaft
- Selbständige, integre, dynamische, belastbare und unternehmerisch denkende Persönlichkeit

Wir bieten Ihnen ein Arbeitsumfeld an, dass

- Unternehmertum und Wissenschaft im dynamischen Bereich der Medical Devices vereint
- Freiheit und Eigenverantwortung lässt
- Sie in einem engagierten Team und in einer ergebnisorientierten Firmenkultur willkommen heisst
- viele Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb der Johnson & Johnson-Familie eröffnet
- attraktive Anstellungsbedingungen offeriert

Location: Home-Office in der Verkaufsregion

Haben wir Ihr **Interesse** geweckt? Dann freuen wir uns über Ihre Online-Bewerbung mit Anschreiben und Lebenslauf auf unserem Karriereportal. Bitte klicken Sie [hier](#).

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.

