



HELPING SURGEONS TREAT THEIR PATIENTS BETTER

Wir gehören zu den weltweit führenden Unternehmen im Bereich Orthopädie, Arthroskopie, Sportmedizin und Orthobiologie. Getreu unserer Mission „Helping Surgeons Treat Their Patients Better™“ entwickeln wir seit über 35 Jahren innovative Produkte und Operationsverfahren. Arthrex wurde 1981 in München gegründet – heute befindet sich unser Hauptsitz in Naples (Florida, USA) mit weiteren Niederlassungen in 21 Ländern. Die Arthrex Swiss AG ist als mittelständische Vertriebsgesellschaft sehr erfolgreich in der Schweiz tätig. Die Erschliessung neuer Geschäftsfelder und die Erweiterung unserer Produktpalette tragen zu einem stetigen Wachstum bei und lassen uns auch in Zukunft federführend bei der Entwicklung qualitativ hochwertiger Produkte sein. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tragen mit ihrem Engagement wesentlich zu diesem Erfolg bei. Dafür bieten wir ein motivierendes, wertschätzendes Arbeitsumfeld.

Zur Unterstützung unseres Sales Bereiches suchen wir **per sofort** einen

## **Sales Representative Deutschschweiz (w/m)** **Bereich: Orthobiologie / Veterinär**

Sie betreuen die Kunden in verkäuferischer als auch in produkttechnischer Hinsicht.

### **Ihre Hauptaufgaben:**

- Entwicklung und Umsetzung von Verkaufsstrategien
- Medizin-/Biotechnische Erläuterung der Produktpalette und Beratung in der Anwendung
- Planung und Durchführung von Produktdemonstrationen und Workshops in der Praxis, in den Kliniken und im Operationssaal
- Verkaufsverhandlungen mit diversen Entscheidungsträgern
- Repräsentation des Geschäftsbereiches auf Messen und Kongressen
- Kundenbetreuung und Neukundenakquisition
- Kunden- und Marktanalyse
- Erstellung von Angeboten
- Dokumentation von allen relevanten Daten im CRM-System
- Selbständige Organisation von Terminen

### **Ihre Voraussetzungen:**

Allem voran den ausgeprägten Wunsch in Ihrer neuen Aufgabe erfolgreich zu sein. Sie benötigen dazu Geschick und Freude im Umgang mit Menschen und eine offene Haltung Neuem gegenüber. Sie besitzen eine gesunde Portion Ehrgeiz und verfolgen mit Beharrlichkeit die gesetzten Ziele. Überdurchschnittliche Leistungsbereitschaft sowie die Bereitschaft an fünf Tagen pro Woche zu reisen setzen wir voraus.

Sie haben idealerweise einen medizinischen Hintergrund, gerne auch aus dem Bereich Medizintechnik oder Pharma mit Verbindung zum orthopädischen und/oder biologischen Bereich oder bringen über eine vergleichbare Qualifikation im Vertrieb mit. Sie verfügen zudem über gute Englischkenntnisse. Ein sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office-Anwendungen ist uns wichtig. Daneben sind Sie vertraut in der Anwendung von CRM Systemen.

### **Unser Angebot:**

Wir arbeiten Sie gründlich in Ihr Aufgabengebiet ein. Neben einem hervorragenden Betriebsklima bieten wir Ihnen eine Vergütung, die sich aus fixem und variablem Teil zusammensetzt sowie einen Firmenwagen, der auch privat genutzt werden kann. Unser Unternehmen ist privat gehalten und zeichnet sich seit Jahren durch ein überproportionales Wachstum aus.

Sie passen zu uns, wenn Sie Freude an einer eigenverantwortlichen, vielseitigen und herausfordernden Tätigkeit haben.

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (per Email):

**Arthrex Swiss AG**  
Loredana Contaldi  
HR-Manager  
Hühnerhubelstrasse 60  
3123 Belp-Bern  
[loredana.contaldi@arthrex.ch](mailto:loredana.contaldi@arthrex.ch)