

(Junior) Sales Area Manager (m/w/d)

Westdeutschland

Die MEDTRON AG ist ein weltweit agierendes Unternehmen im Bereich der Medizintechnik und seit nunmehr 30 Jahren erfolgreich am Markt vertreten. Weltweit vertrauen bereits viele tausend Ärzte, Kliniken und Diagnostik-Einrichtungen auf MEDTRON Kontrastmittel-Injektoren und Verbrauchsmaterialien Made in Germany. Ausgehend -idealerweise- von Ihrer Heimatadresse übernehmen Sie den Außendienst in Westdeutschland (PLZ-Gebiete: 32-33; 40-42; 44-53; 57-59).

Ihre Aufgaben:

- > Kompetenter Ansprechpartner für unsere Kunden und Vertriebspartner in Westdeutschland
- > Zeit- und sachgerechte Erledigung aller administrativen und vertrieblichen Tätigkeiten
- > Akquisition und Betreuung unserer Kunden in Westdeutschland und damit verbundene Korrespondenz sowie Auftragsbearbeitung, Stammdatenpflege und Bearbeitung von Reklamationen
- > Erfassen und Analysieren von Marktinformationen und kundenspezifischen Produktanforderungen; Erstellen der Umsatz- und Absatzplanungen für das Vertriebsgebiet
- > Repräsentation der MEDTRON AG auf Messen
- > Aufrechterhaltung und Verbesserung unseres Qualitätsmanagementsystems
- > Durchführung von Anwenderschulungen
- > Interdisziplinäre Zusammenarbeit u.a. mit den Abteilungen Marketing, Produktion und Versand
- > Pflege des CRM Systems

Sie bringen mit:

- > Berufsausbildung bzw. ein abgeschlossenes Studium und bereits mehrere Jahre Erfahrung im Vertrieb sind willkommen
- > Sehr gute Kenntnisse mit den gängigen MS Office-Produkten und im Idealfall Kenntnisse im ERP-System Microsoft Navision
- > Wohnsitz in der Region NRW und Reisebereitschaft innerhalb dieser Region
- > Selbstständiges Arbeiten, fachliches Durchsetzungsvermögen und Kundenorientierung sowie ein hohes Maß an Teamfähigkeit, Zuverlässigkeit und Eigenmotivation

Was wir bieten:

Wir bieten ein unbefristetes Anstellungsverhältnis mit ansprechenden Sozialleistungen wie Urlaubs- und Weihnachtsgeld, eine attraktive Vergütungsregelung bestehend aus einem Festgehalt mit einem leistungsbezogenen Bonusmodell und die Möglichkeit, neben der Nutzung eines gut ausgestatteten Firmenfahrzeugs auch Jobradler zu werden. Es erwarten Sie, nach einer professionellen Einarbeitung und Schulung an unserem Hauptsitz im Südwesten Deutschlands, abwechslungsreiche und herausfordernde Aufgaben in einem dynamischen und innovativen Umfeld mit genügend Freiraum für eigenständiges Arbeiten und eigene Ideen in Ihrem Vertriebsgebiet sowie kurzen Entscheidungswegen in einem gut etablierten und dynamischen Unternehmen mit flachen Hierarchien und einer offenen Unternehmenskultur.

Wenn Ihr Profil auf die skizzierten Aufgaben passt und Sie die Herausforderung in einem internationalen und stark expandierenden Unternehmen annehmen möchten, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Einkommensvorstellung und der frühestmöglichen Verfügbarkeit, die Sie bitte per E-Mail an unsere Personalabteilung senden. Das Team steht Ihnen für Vorabinformationen gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung an: MEDTRON AG | jobs@medtron.com | Tel.: +49 (0)681-97017-0