

Wir sind ein international erfolgreiches und etabliertes Unternehmen im medizintechnischen Umfeld. Seit 1992 entwickeln und produzieren wir Lösungen für eine genauere Diagnose von chronischen Lungenkrankheiten, einschliesslich COPD und Asthma. Unsere einzigartigen Spirometrie- und Lungenfunktions-Messgeräte exportieren wir heute in über 100 Länder. Wir fördern Innovation und leben eine wertschätzende Zusammenarbeit, wodurch es uns gelingt, unsere zukunftsweisende Technologie immer weiter zu entwickeln.

Zur Unterstützung und für den weiteren Ausbau des Sales-Teams in den Regionen Bayern, Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Hessen suchen wir eine pragmatische und enthusiastische Persönlichkeit als:

Area Sales Manager Deutschland Süd/West (m/w/d)

Unser Angebot

Sie werden Teil des wachsenden, internationalen Teams, das unsere Produkte bereits weltweit vertreibt. Mit Ihrem Know-How im deutschen Medizintechnik-Markt und Ihrem Verkaufsgeschick können Sie so zu einer schnelleren Frühdiagnose von Lungenkrankheiten und dadurch zu einer Verbesserung der Gesundheit für Tausende von Menschen beitragen.

Das bringen Sie mit

- Eine kaufmännische oder medizinische Ausbildung mit einigen Jahren relevanter Berufserfahrung und/oder ein Studium mit entsprechendem Schwerpunkt
- Nachweisliche Erfolge im Vertrieb von medizintechnischen Produkten und idealerweise Erfahrung im Vertrieb mit Fachhandelsstrukturen
- Vorzugsweise Erfahrung im Bereich Lungenfunktionsdiagnostik
- Freude an Verkauf und Beratung, sowie Verhandlungsgeschick und eine ausgeprägte Kommunikationsstärke
- Empathie und Begeisterungsfähigkeit
- Ausgezeichnete Organisations- wie auch Präsentationsfähigkeiten
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Sehr gute MS-Office und CRM/ERP Anwenderkenntnisse
- Hohe Reisebereitschaft im zugewiesenen Gebiet (> 50%)

Folgende Aufgaben erwarten Sie

- Aufbau und Pflege einer langfristigen und vertrauensvollen Beziehung zu wichtigen Vertriebspartnern, Kunden und KOLs
- Gewinnung von Neukunden und Entwicklung neuer Vertriebsbereiche
- Unterstützung der Vertriebspartner bei der Markteinführung unserer Produkte
- Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie für die verantwortliche Region auf Basis der Unternehmensstrategie

- Planung, Organisation und Umsetzung von Maßnahmen zur Sicherstellung der Erreichung der Verkaufsziele
- Planung und Organisation der Teilnahme an Fachmessen und Kongressen
- Durchführung von Produkt- und Unternehmenspräsentationen
- Dokumentation und Pflege im CRM-System

Es erwartet Sie eine spannende und herausfordernde Aufgabe in einem zukunftsweisenden medizintechnischen Umfeld, das viel Raum für Eigengestaltung bietet. Sie arbeiten autonom, erhalten die dazu benötigten Mittel wie Home Office Equipment und werden professionell in Ihre Arbeit eingeführt.

Sind Sie bereit? Wenn Sie sich dem Profil wiedererkennen, dann sollten wir uns kennen lernen! Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen und vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Anschreiben, Lebenslauf, Arbeitszeugnissen und unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung per **E-mail an jobs@ndd.ch**. Ihre Daten werden **vertraulich und diskret** behandelt.

Direktbewerbungen werden bevorzugt; Personalvermittler werden gebeten, von Akquisitionsanrufen oder direkten Kandidatenvorschlägen Abstand zu nehmen.