

Nationaler Vertriebsleiter (m/w/d) Medizinprodukte

Frankfurt | Ab sofort | Full-time employee



BEWERBEN

Unser Auftraggeber ist ein nationaler, dynamischer und stark expandierender Fachhandel für Praxen, MVZs, Kliniken und OP-Zentren. Mit Passion bietet das Unternehmen seinen Kunden individuelle Komplettlösungen für einen effizienten Praxis- und Klinikalltag mit maximaler Entlastung. Durch innovative Ideen und langjähriger Erfahrung stellt das Unternehmen für seine Kunden einen verlässlichen Partner dar, dem hochwertige Produkte und eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe besonders am Herzen liegt.

Ihre Hauptaufgaben

- Verantwortung für die Entwicklung und Umsetzung der gesamten Vertriebsstrategie mit dem Ziel einer nachhaltigen Umsatz- und Ergebnisentwicklung in den relevanten Zielgruppen im ärztlichen und ambulant operierenden Bereich
- Fachliche und operative Führung, Koordination und Administration des Vertriebsteams

- Entwicklung und Platzierung tragfähiger Kunden- und zielgruppenindividueller Konzepte sowie stetige Optimierung der Verkaufsstrategien
- Beobachtung und Analyse der Umsatzentwicklung und Markt- und Wettbewerbsgegebenheiten sowie Einleitung notwendiger Maßnahmen
- Strategische Unterstützung der Geschäftsleitung

Ihr Profil

- Abgeschlossenes wirtschaftliches Studium oder kaufmännische Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Hohe Vertriebsaffinität und tiefgreifenden Branchenkenntnisse, insbesondere im Handel mit Medizinprodukten/ OP-/ Sprechstundenbedarf mit der Zielgruppe Praxen, MVZs, Kliniken und OP-Zentren
- Ausgeprägtes kaufmännisches Verständnis und Kenntnisse in den Themen Abrechnung, Pricing und Produktvertrieb
- Starke analytische und konzeptionelle Fähigkeiten, Leistungsbereitschaft und Wille zum Erfolg
- Begeisterungsfähigkeit sowie ein motivierendes und teamorientiertes Führungsverständnis
- Hohes Maß an Durchsetzungsvermögen, Eigenmotivation, Selbstorganisation und Ergebnisorientierung

Die Rahmenbedingungen

- Langfristige Perspektive in einem expandierenden Unternehmen
- Ein hochmotiviertes und modernes Arbeitsumfeld sowie ein offenes, respektvolles und wertschätzendes Miteinander
- Attraktive Vergütung und vielfältige Benefits, wie Job Rad, Übernahme der Gebühren für Fitnessstudio, vermögenswirksame Leistungen, Teamevents
- Flexible Arbeitszeiten, Möglichkeit zum Remote-Arbeiten
- Neutraler Firmenwagen, auch zur europaweiten Privatnutzung

BEWERBEN

Alternativ können Sie sich auch weiterhin [per E-Mail bewerben](#).