

## **Gebietsmanager \* Klinik / Sales Representative \* Medizintechnik - Nordrhein-Westfalen**

Unser Auftraggeber ist ein weltweit erfolgreicher Konzern in Familienbesitz. Als Marktführer entwickelt, produziert und vermarktet der medizinische Bereich des Unternehmens Produkte, welche in der chirurgischen Orthopädie zum Einsatz kommen. Als Mitarbeiter unseres Kunden schaffen Sie Strukturen für ein nachhaltiges Wachstum und wirken mit, den klinischen Erfolg sowie die Lebensqualität der Patienten zu verbessern.

Für diese herausfordernden Aufgaben suchen wir einen Gebietsmanager \* - **gerne auch einen Berufseinsteiger** - in unbefristeter Direkteinstellung zum nächstmöglichen Zeitpunkt.

**Referenznummer: 1474**

**Gebiet: Mönchengladbach, Duisburg, Dortmund, Münster, Osnabrück, Meppen**

### **Ihre Vorteile**

- Eine unbefristete Beschäftigung in Direktanstellung, in die Sie umfangreich eingearbeitet werden
- Qualitativ hochwertige und innovative Produkte
- Wertschätzende Vorgesetzte sowie vielseitige Herausforderungen in einem familiengeführten Unternehmen mit globaler Ausrichtung
- Das „Feeling“ eines erfolgreichen mittelständischen Unternehmens
- Ein harmonisches Miteinander mit viel Raum für Feedback
- Viel Freiraum und individuelles Agieren sowie zahlreiche Möglichkeiten zur beruflichen und persönlichen Entwicklung
- Attraktives, leistungsorientiertes Vergütungspaket
- Firmenwagen, auch zur Privatnutzung, Notebook und Mobiltelefon

### **Ihr Profil**

- Ein erfolgreich abgeschlossenes Studium der Natur-/ Ingenieurwissenschaften, Betriebswirtschaft oder Gesundheitsökonomie; alternativ Erfahrung im medizintechnischen Außendienst oder Klinikbereich
- Als Berufseinsteiger idealerweise ein relevanter Hochschulabschluss in Kombination mit einer Ausbildung in der Pflege oder Physiotherapie
- Sehr gute Kenntnisse des nationalen Gesundheitssystems sowie der Entscheidungs- und Finanzierungswege in Krankenhäusern
- Team Player mit ausgezeichneten Kommunikationsfähigkeiten, sowohl in Deutsch als auch in Englisch
- Motivation, Leidenschaft und „Brennen“ für den Job
- Unternehmerisches Denken, Durchsetzungsvermögen und Verhandlungs-/ Abschlusssicherheit
- Gute Kenntnisse in gängigen Anwenderprogrammen, vor allem in Excel
- Hohe Reise- und Übernachtungsbereitschaft

## Ihre Aufgaben

- Sichern von langfristigem Wachstum durch nachhaltige Verkaufserfolge
- Aufbau und Pflege langfristiger Geschäftsbeziehungen zu den Entscheidungsträgern (Chefärzte, Einkauf, Apotheken) in Kliniken
- Präsentation und Vertrieb der Präparate unter Einhaltung der Ziel- und Planungsvorgaben
- Kommunikation auf Augenhöhe mit den Entscheidern im Krankenhaus
- Marktbeobachtung sowie Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Analyse der Kunden im Gebiet sowie effiziente Kosten- und Umsatzplanung
- Vertretung des Unternehmens im Rahmen von Kongressen sowie Organisation und Durchführung von Workshops

Sind Sie bereit für diese Herausforderung? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Wir unterstützen seit 2002 bundesweit Pharmaunternehmen bei der Suche und Gewinnung von qualifizierten Fach- und Führungskräften. Sie werden durch uns in eine Direktanstellung bei unseren Kunden vermittelt. Lassen Sie sich von uns beraten. Unser Service ist für Bewerber kostenfrei.

## Eßmann Personalberatung

📍 Leipziger Str. 220 | 38124 Braunschweig  
✉ info@essmann-beratung.de  
☎ +49 (0) 531 8788250  
📄 XING | 🌐 LinkedIn



\* Wir legen sehr großen Wert auf Gleichbehandlung. Bei uns zählt der Mensch in seiner ganzen Vielfalt unabhängig von Geschlecht, ethnischer Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexueller Identität. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten somit gleichermaßen für alle Individuen.