

Medizinprodukteberater Wundversorgung (Sales Manager) – (m/w/d)

Region: Hamburg / Bremen / Hannover (Stand: 11/2021)

Die Contipro Germany GmbH ist als Medizintechnikunternehmen auf den Vertrieb der firmeneigenen Medizinprodukte spezialisiert. Potenzielle Kunden sind Mediziner verschiedenster Fachrichtungen im ambulanten und klinische Sektor, Home-Care-Unternehmen aber auch Pflegedienste.

Als Tochtergesellschaft gehört die Contipro Germany GmbH zu einem der größten, europäischen Hersteller von Hyaluronsäure mit ausgedehnter Forschungs- und Entwicklungsabteilung. Dieser liefert Hyaluronsäure basierte Rohstoffe weltweit an die gesamte Pharma-, Kosmetik- und Medizintechnikindustrie. Für den Ausbau unseres deutschlandweiten Vertriebs suchen wir ambitionierte Verstärkung.

Ihr Profil

- Abgeschlossene medizinische/pflegerische Berufsausbildung oder erfolgreich absolviertes Studium
- Berufliche Affinität zur Wundversorgung
- Zusatzausbildung als Wundexperte wünschenswert
- Berufserfahrung im Vertrieb (ausgeprägtes Verkaufstalent) wünschenswert
- Hohe Kunden- und Serviceorientierung
- Starke Eigenmotivation und positive Ausstrahlung
- Verantwortungsbewusstsein und sehr gute Kommunikationsfähigkeiten
- Eigenverantwortliche, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Kaufmännisches Interesse und grundlegendes Zahlenverständnis
- Sicherer Umgang mit digitalen Medien und MS Office
- Erfahrungen im Durchführen von Schulungen und/oder Halten von Vorträgen

Ihre Aufgaben

- Selbstständige und eigenverantwortliche Vertriebstätigkeit im Gebiet
- Vertrieb unserer Hyaluronsäure basierten Wundversorgungsprodukte
- Akquisition von Neukunden und Kundenbetreuung im Außendienst
- Unterstützung von Pflegefachkräften und Ärzten in der Wundversorgung
- Entwicklung von Vertriebsstrategien
- Eigenverantwortlicher Auf- und Ausbau des Vertriebsgebietes
- Netzwerkpfege und Key Opinion Leader Marketing
- Repräsentanz an Messen, Kongressen und Symposien

Unser Angebot

- Vielseitige Position mit hoher Eigenverantwortung
- Gründliche Einarbeitungsphase
- Leistungsgerechte, sehr gute Vergütung
- Betriebliche Altersvorsorge
- Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung)
- Adäquates EDV-Equipment
- 30 Tage Urlaub
- Regelmäßige Fort- & Weiterbildung
- Kollegiales, teamfähiges Arbeitsumfeld und flache Hierarchien

Weitere Details zum Unternehmen und den Produkten finden Sie auf www.contipro.de.

Bitte senden Sie ihre aussagekräftige Bewerbung mit Lebenslauf, Zeugnissen und Ihrer Gehaltsvorstellung – zu Händen Herrn Dr. Lutz Wiske – per E-Mail an info@contipro.de

Contipro Germany GmbH

Dr. Lutz Wiske
Südwestpark 100
90449 Nürnberg

