

Medizinprodukteberater (w/m) im Außendienst für moderne Wund-Spreizer-Systeme und Orthopädiezubehöre in NRW

Die Condor GmbH ist ein mittelständisches inhabergeführtes Familienunternehmen mit Sitz in Salzkotten. Wir verstehen uns als Impulsgeber und Entwickler, der aus der intensiven Zusammenarbeit mit unseren Kunden als Partner, deren Bedürfnisse und Erfordernisse identifiziert. Auf dieser Grundlage entwickeln wir innovative und hochwertige Medizinprodukte. Durch unsere eigene Fertigung gewährleisten wir eine exzellente Produktqualität, die in Verbindung mit unserem Knowhow in den OP-Sälen der ganzen Welt sehr gefragt ist. Aufgrund unserer technischen Expertise, unseres Qualitätsanspruches an Spitzenleistung und unseres Wissens um die Bedürfnisse unserer Kunden, sind wir für sie zum ersten Ansprechpartner geworden! Aus diesem Grund kooperieren die besten Experten weltweit mit uns. In diesen Partnerschaften generieren wir Synergien, die uns den Vorsprung im internationalen Markt gewährleisten.

Sie begeistern sich für innovative Produktlösungen in der Medizintechnik? Im Umgang mit Menschen blühen sie auf? Sie überzeugen durch Fachwissen und eine Persönlichkeit, die in positiver Erinnerung bleibt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Aufgabenstellung:

- Vertrieb von erklärungsbedürftigen Medizinprodukten in der Vertriebsregion NRW
- Realisierung der regionalen Umsatzplanung und der kontinuierliche Ausbau unserer Marktposition
- Verkaufsfördernde Kontakte zu Ärzten, Einkaufsleitern bzw. zum medizinischen Personal im Krankenhaus- und Klinikbereich
- Einweisung und Schulung der Anwender nach Medizinproduktegesetz
- Betreuung von Messen und Fachkongressen
- Akquise potentieller Neukunden
- Regionale Umsatzverantwortung

Ihr Profil:

- Ein Hochschulstudium – Fachrichtung Biomedizin, Medizintechnik o.ä.
- Alternativ eine pflegerische Ausbildung mit Erfahrung im OP oder eine mehrjährige vergleichbare Berufserfahrung.
- Positives Auftreten, gute Umgangsformen, Verhandlungsgeschick
- Sehr gute kommunikative Fähigkeiten und die Bereitschaft vor kleineren Gruppen zu präsentieren
- Mündliche und schriftliche Kommunikationsstärke
- Ein hohes Maß an Reisebereitschaft / Mobilität im Verkaufsgebiet
- Eine marketing- und vertriebsorientierte Denkweise sowie eine selbstständige und zielorientierte Arbeitsweise
- Netzwerker mit Teamplayereigenschaften

Unser Angebot:

Wir bieten Ihnen eine verantwortungsvolle und herausfordernde Aufgabe in einem spannenden und dynamischen Umfeld. Um Ihren Erfolg umsetzen zu können, unterstützen wir Sie mit einer gründlichen Einarbeitung und kontinuierlichen Schulungen. Ein attraktives Gehalt, einen Firmenwagen mit der Möglichkeit zur privaten Nutzung sowie umfangreiche Sozialleistungen sind selbstverständlich.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, die Sie bitte direkt per Email an dominik.schulte@condor-med.de oder auf dem Postweg an Condor GmbH, Dominik Schulte, Dr. Krismann-Str. 15, 33154 Salzkotten senden.