

FÜR DIE BETREUUNG UNSERER KUNDEN IN DER WESTSCHWEIZ SUCHEN WIR PER SOFORT ODER NACH VEREINBARUNG EINE/N

Sales Representative Preanalytics, 100%

- ☞ Sie wollen etwas bewirken?
- ☞ Sie sind mehr als die Zahlen und Buchstaben in Ihrem Lebenslauf?
- ☞ Sie interessiert mehr als nur Ihren Job-Titel?
- ☞ Wenn Ihr Herz für die Präanalytik schlägt und Neugierde in Ihren Genen steckt, sollten wir uns kennenlernen.
- ☞ Was wäre, wenn wir uns finden, um gemeinsam noch mehr zu erreichen?

GREINER BIO-ONE VACUETTE SCHWEIZ GMBH, ST. GALLEN

Als Global Player, in der Medizintechnik, sind wir mit mehr als 2'300 Mitarbeitern, 28 Niederlassungen und zahlreichen Vertriebspartnern, in mehr als 100 Ländern präsent. Greiner Bio-One ist ein Zuhause für Visionäre, die sich mit Power und Ideen einbringen, für Teamplayer, die Wissen teilen und Neues zulassen, für Menschen, die über sich selbst lachen können und stolz darauf sind, mit ihrer Arbeit etwas Sinnvolles zu bewegen.

IHR AUFGABENBEREICH

- ☞ Selbstständige Betreuung Ihres Verkaufsgebietes mit Umsatzverantwortung
- ☞ Aus- und Aufbau von Kundenbeziehungen zu Laboren, Spitälern und Fachärzten
- ☞ Verkauf und Vertrieb der zu betreuenden Produktpalette
- ☞ Organisation von Workshops, Veranstaltungen und Durchführung von Produktschulungen
- ☞ Durchführung und Erfolgskontrolle der definierten Verkaufsmassnahmen
- ☞ Die Akquisition von Neukunden, sowie die Steigerung der Präsenz am Markt

WAS SIE MITBRINGEN

- ☞ Sie sind ein Verkaufsprofi mit ausgewiesener Erfahrung im Aussendienst, vorzugsweise im Bereich Medizintechnik, Diagnostik und Life Science.
- ☞ Sie verfügen über eine medizinische Grundausbildung, gerne mit Weiterbildung zum Medizinprodukteberater nach § 31 MPG
- ☞ Sie überzeugen durch ein gepflegtes Erscheinungsbild und Ihre optimistisch gewinnende Art
- ☞ Sie verstehen es Ihre Kunden zu begeistern und Ihr gutes Einfühlungsvermögen ermöglicht Ihnen, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen.
- ☞ Das Erfassen von Kundenbedürfnissen zählt ebenso zu Ihren Stärken, wie das Präsentieren und Vermitteln von medizinisch-technischem Fachwissen.
- ☞ Sie sind eine analytisch denkende Persönlichkeit, die sich sehr gut selbst organisieren kann und Ziele mit Nachdruck, Motivation und Ausdauer verfolgt
- ☞ Service- und Kundenorientierte Arbeitsweise, sowie der sichere Umgang mit MS Office ist für Sie selbstverständlich
- ☞ Sie verfügen über Verhandlungssichere Sprachkenntnisse in Deutsch und Französisch und bringen gute Englischkenntnisse mit.
- ☞ Ausgeprägte Reisebereitschaft innerhalb des definierten Vertriebsgebietes
- ☞ Ihr Wohnort liegt idealerweise im Gebiet Westschweiz und Sie verfügen über einen Fahrausweis Kat. B.

WAS WIR BIETEN

- ☞ Abwechslungsreiche Tätigkeit in einem attraktiven Verkaufsgebiet
- ☞ Flexible Arbeitszeitregelung
- ☞ Selbständige Arbeitsplanung
- ☞ Marktgerechte Entlohnung
- ☞ Umfassende Sozialleistungen
- ☞ Firmenwagen zur geschäftlichen und privaten Nutzung
- ☞ Weiterbildungsmöglichkeiten

Bitte bewerben Sie sich ausschliesslich in elektronischer Form. Senden Sie Ihre vollständigen Unterlagen an folgende Adresse: salvatore.aiello@gbo.com

Fragen zur Stelle beantwortet Ihnen Herr Salvatore Aiello unter Tel. +41 71 228 55 20

Bewerbungen ohne Medizinaltechnische Backgrounds werden nicht berücksichtigt!

Anfragen von Stellenvermittlungsbüros sind unerwünscht.