

Mein Klient ist die Tochtergesellschaft eines europäischen Familienunternehmens mit mehr als 1.000 Mitarbeitern weltweit und jahrzehntelanger Erfahrung im High-Tech-Maschinenbau. Das Unternehmen verfügt über eine exzellente Marktposition und verbindet mit seinen Anlagen einen ganzheitlichen Ansatz für Industrielösungen in unterschiedlichen Branchen.

In unserer innovativen Sparte Healthcare Automation im Gesundheitswesen sind wir leistungsstarker Partner in der Klinikautomatisierung und -logistik für die Arzneimittelkette und das Medikamentenmanagement. Hierzu bauen wir unsere Aktivitäten im deutschsprachigen Raum gezielt aus und suchen in einer neu geschaffenen Position eine engagierte Persönlichkeit (m/w/d) als

Sales Manager Hospital

In Kürze – das erwartet Sie.

- Sie identifizieren potentielle Kunden, nehmen gezielt Kontakt zu Ansprechpartnern und Entscheidern auf und entwickeln eine vertrauensvolle Geschäftsbeziehung durch bedarfsgerechte und kundenspezifische Präsentationen
- Sie erstellen Angebote von der kaufmännischen Seite her; dazu werden sie tatkräftig unterstützt durch die Kolleg/innen aus dem Projektmanagement. Sollten Sie CAD-Erfahrung mitbringen, realisieren Sie bereits die erste Konzeptidee und definieren das Layout
- Sie begleiten komplexe öffentliche Ausschreibungen und stellen sicher, dass alle Formalkriterien eingehalten werden
- Sie nehmen an internationalen Fachmessen und Kongressen teil
- Sie arbeiten eng mit dem europäischen Mutterhaus zusammen und sind regelmässig für Schulungen und Abstimmungen dort vor Ort

Ihr Profil.

- Sie sind eine proaktive Persönlichkeit und haben idealer Weise bereits erste Erfahrung im Vertrieb von Investitionsgütern und/oder aus dem pharmazeutischen Umfeld
- Gerne sprechen wir auch Persönlichkeiten an, die sich über den Vertrieb hinaus weiter entwickeln wollen in die Rolle eines Projektmanagers
- Ihre Ausbildung könnte z.B. Wirtschaftsingenieurwesen sein oder Technischer Vertrieb, ebenso Pharmazeutisch Technischer Assistent/PTA oder Medizintechnikberater oder Pharmaberater
- Sie reisen gerne für Kundenbesuche in der D-A-CH-Region sowie ins europäische HQs
- Sie arbeiten von Home-Office aus und wohnen idealer Weise in der Region Nürnberg/Würzburg/München/Stuttgart/Mannheim

Das bieten wir.

- Herausfordernde Tätigkeiten im Umfeld der Gesundheitsbranche mit hoher Eigenverantwortung
- Umfangreiche Schulungen und Weiterbildungen sowie hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten in unserer aufstrebenden Geschäftseinheit
- Flexible Arbeitszeitgestaltung, leistungsorientiertes Gehalt, Firmenwagen zur privaten Nutzung, Laptop und Handy
- Familiäre Atmosphäre und Einbindung in einen internationalen Konzern

Gerne stehe ich Ihnen für weitere Informationen in einem ersten Telefonat/Teams Meeting zur Verfügung. Intern: 2023/160