

## **Vertriebsleiter Deutschland Medizinprodukte m/ w/ d**

**Klinik | Sanitätsfachhandel | aus Industrie oder Klinik (MTA, PTA) | Home Office**

Unser Mandant ist ein mittelständisches, etabliertes Unternehmen, welches auf die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von Medizinprodukten, medizinischen Hilfsprodukten und Wellnessartikeln spezialisiert ist. Relevante Zielgruppen sind Kliniken, der Sanitätsfachhandel sowie die Orthopädie- und Reha-Technik.

Die Position übernimmt zunächst die Leitung des kleinen Teams im Klinik-Außendienst und in einem zweiten Schritt, der je nach Erfahrung auch kurzfristig erfolgen kann, zusätzlich die Leitung des Vertriebs im Sanitätsfachhandel und des Customer Services. Bei Vorliegen der erforderlichen Reisebereitschaft kann der Dienstsitz im Home Office sein.

### **Ihr Tätigkeitsbereich im Einzelnen:**

- Die Führung, Motivation und Weiterentwicklung der unterstellten Mitarbeiter.
- Die Sicherstellung der Erfüllung der vereinbarten Ziele / des Sales Plans.
- Die Definition eines optimalen Einsatzes der Vertriebsmitarbeiter bei Kunden.
- Die Identifizierung und Bearbeitung neuer Absatzmärkte sowie die Akquisition neuer Kunden.
- Die Analyse der Kundenentwicklungen, Beobachtung von Markt und Wettbewerb.
- Die Repräsentation des Unternehmens nach außen und die konstruktive Zusammenarbeit mit den internen Funktionen.

### **Ihr Profil:**

- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb in Health Care, idealerweise in einer Führungsposition mit den Zielgruppen Kliniken und/ oder Sanitätsfachhandel.
- Alternativ kann die Berufserfahrung auch in Kliniken, beispielsweise als MTA oder PTA im Herzkatheter-Labor, der Endoskopie oder Radiologie erworben worden sein. Jedenfalls sind das Vorliegen einer Affinität zum Verkauf und sehr gute Kommunikationsfähigkeiten unverzichtbar.
- Zuverlässige Wahrnehmung der Führungsfunktion mit verbindlichem, authentischem und offenem Auftreten in einem zeitgemäßen, kooperativen Führungsstil.
- Kundenorientierung und ein hohes Maß an Eigeninitiative werden erwartet.
- Hinzu kommen Verhandlungs- und Abschlussgeschick sowie Zuverlässigkeit bezüglich getroffener Vereinbarungen.
- Freude an der Aufgabe, in einem erfolgreichen, wachsenden Unternehmen die Vertriebsverantwortung zu übernehmen und das Geschäft weiter zu entwickeln.
- Gute englische Sprachkenntnisse runden Ihr Profil ab.

**Geboten werden:**

- Ein erfolgreiches, solides Unternehmen mit bestem Image in Fachkreisen.
- Eine ganz besonders positive, Mitarbeiter-orientierte Unternehmenskultur.
- Ein großer Gestaltungsspielraum, der genutzt werden soll.
- Ein Umzug ist nicht erforderlich.

Wenn Sie sich durch diese Herausforderung angesprochen fühlen, würden wir uns über die Zusendung Ihrer Bewerbungsunterlagen freuen - bitte zunächst nur den Lebenslauf mit einem kurzen Anschreiben per E-Mail an: [info@considero.com](mailto:info@considero.com). Sie können sich gerne vorab telefonisch informieren. Ihr Ansprechpartner ist Christoph Ricker.

**CONSIDERO Executive Search**

**Ricker & Weber**

**Margaretenstraße 26 42651 Solingen Tel.: 0221 – 940870**

**[info@considero.com](mailto:info@considero.com)**

**[www.considero.com](http://www.considero.com)**