



Teamplayer gesucht!

50 Jahre Erfahrung, 160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, 45.000 Kunden wie Fachhändler, Apotheken und Sanitätshäuser, die wir mit medizinischen Verbrauchsartikeln versorgen: Das ist die AMEFA GmbH. Unser Erfolgsrezept: konzentriertes Fachwissen, hocheffiziente Logistik, umfassender Kundenservice und vor allem unsere Leitlinie „für Menschen von Menschen“, die uns täglich daran erinnert, Verantwortung zu übernehmen. Verantwortung gegenüber unseren Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern und gegenüber der Gesellschaft. Können Sie sich damit identifizieren? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Für den Aufbau eines komplett neuen Vertriebsteams im Außendienst suchen wir Sie in unbefristeter Festanstellung zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit für die Vertriebsgebiete (Belgien / Niederlande und Luxemburg) als

Junior Sales Manager für das medimex Produktportfolio

Unser Erfolgsrezept für Sie:

- Sie erhalten ein attraktives und erfolgsabhängiges Einkommen
- Ihren Dienstwagen nutzen Sie auch privat
- Möglichkeit auf Bike Leasing
- Ihre Work-Life-Balance unterstützen wir mit einer 38,5 Stunden-Woche, Homeoffice, flexiblen Arbeitszeiten und 30 Tagen Urlaub
- Regelmäßige Schulungen zu unserem Produktportfolio und zu Ihrer persönlichen Weiterentwicklung halten Sie immer auf dem neusten Stand
- Mit unserem Gesundheitsmanagement und Betriebssportangeboten bleiben Sie fit
- Unsere betriebliche Altersvorsorge sichert Sie auch im Ruhestand ab
- Wir konzentrieren uns auf das Wesentliche: Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege zeichnen unser angenehmes Arbeitsklima aus

Das erwartet Sie bei uns:

- Für unser innovatives medimex Portfolio verbinden Sie Applikation und Verkauf in Ihrem Vertriebsgebiet, indem Sie Anwender von unseren Produkten überzeugen und Vereinbarungen mit den klinischen Verantwortlichen treffen.
- Bei Ihren Kundenbesuchen und auf Messen, Tagungen und Workshops bauen Sie sich ein Netzwerk zu den primären Anwendern auf. Dabei unterstützen wir Sie mit unseren professionellen Marketing- und Verkaufsstrategien.

Das zeichnet Sie aus:

- Sie haben eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung und mehrjährige Berufserfahrung als OTA / OP-Fachkraft oder Sie sind schon seit einigen Jahren im Vertrieb von Medizinprodukten aktiv
- Sie besitzen gute Basiskenntnisse in den Fachbereichen Gefäßchirurgie, Viszeralchirurgie, Gynäkologie und Urologie und sprechen die Sprache der Anwender
- Reisen und Kontakte knüpfen macht Ihnen Spaß, denn Sie werden 80% Ihrer Tätigkeit im Außendienst verbringen
- Sie besitzen Basiskenntnisse in MS Office, die Sie bei uns in internen Schulungen weiterentwickeln können
- Sie möchten mit uns erfolgreich sein und bringen eine zuverlässige Arbeitsweise mit
- Englischkenntnisse in Wort und Schrift sind vorhanden. Französische und niederländische Sprachkenntnisse sind von Vorteil.

Firmengeschichte



Sie möchten in einem engagierten, zielorientierten Vertriebsteam mitwirken und helfen Sortimente deutschlandweit zu etablieren?

Dann sind Sie bei der AMEFA GmbH genau richtig! Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihres Gehaltswunsches und Ihres frühesten Eintrittstermins senden Sie bitte per Mail als PDF an unsere Personalabteilung: bewerbung@amefa-med.com

Weitere Informationen und unseren Unternehmensfilm finden Sie unter: www.amefa-med.com

Folgen Sie uns auf    