

Für unseren Mandanten, einem mittelständischen Qualitätsführer der medizintechnischen Kunststoffverarbeitung mit jahrzehntelanger Tradition und einem Mitarbeiterstamm von 400 Mitarbeitern, suchen wir zur weiteren Marktdurchdringung der Medizintechnik und zum nächstmöglichen Eintritt einen

Sales Manager Solution Concepts Deutschland (m/w/d) medizintechnische Kunststofftechnik [OEM/B2B]

Ref. Nr. 318386

Aufgaben:

- Eigenverantwortliche Betreuung bestehender (Key-)Accounts und Ausbau des Verkaufsgebietes Deutschland
- Identifizierung von Absatzmärkten sowie proaktiver Vertrieb qualitativ hochwertiger Kunststofflösungen und Komponenten an die Medizintechnik-, Diagnostik- und Pharmapackmittel-Industrie, zur Steigerung der Marktanteile
- Komplexe Machbarkeitsanalyse kundenspezifischer Systemlösungsproblemstellungen mithilfe technischen Applikationswissens
- Interdisziplinäre Beratung mit F&E und Produktion zur Gewährleistung der individuellen Auftragsfertigung
- Präsentation des allgemeinen und exklusiven Unternehmens- und Dienstleistungsangebots vor Ort - herausarbeiten klarer Kundenvorteile
- Kaufmännische Betreuung und Verhandlung von Preisen und Verträgen mit den Kunden
- Mitarbeit an der Entwicklung und Umsetzung neuer und moderner Marketing und Sales Strategien

Profil:

- Sie sind Absolvent eines technischen Studiums oder einer Ausbildung, bspw. der Medizin-, Pharma-, Verfahrens- oder Kunststofftechnik, o.ä. Qualifikation
- Sie besitzen umfassende Berufserfahrung im technischen Vertrieb der Medizintechnik sowie vorzugsweise über Kenntnisse in der Herstellung und der Montage von Kunststoffspritzguss
- Sie verstehen sich als Ideenlöser, haben ein kontaktfreudiges, überzeugungsstarkes Auftreten mit ausgeprägter Fokussierung auf Kunden und deren Bedürfnisse, eigenverantwortliche Arbeitsweise und Spaß am Verkaufen
- Sie sind erfahren im Umgang mit MS-Office und SAP
- Sie sprechen hervorragend Deutsch und Englisch und sind gerne auf Dienstreise

Fragen?

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf:

(Mo – Fr 9:00 – 18:00 Uhr)
Tel.: +49 (0)30 / 516 958 30
Fax: +49 (0)30 / 516 958 399

kontakt@topstep.de

- Sie organisieren sich von Ihrem Home-Office heraus und wohnen idealerweise im Rhein-Main-Gebiet

Benefits:

- Übernahme eines festen Kundenstamms
- Personalentwicklungsprogramm innerhalb der hausinternen Akademie
- Zukunftssicheres Unternehmen im familiären Ambiente
- Innovative Technologien und Verfahren
- Abwechslungsreiches und technisch herausforderndes Betätigungsfeld
- Innerbetriebliche Gesundheitsförderung und Sportangebote
- Jährliche Teamevents, Home-Office-Ausstattung, Gleitzeitmodelle
- Dienstwagen zur privaten Nutzung (VW Passat, o.ä.)
- Attraktives Gehaltspaket

Region/Ort

Bundesweit