

Mit ihrer über 140-jährigen Firmengeschichte und mehr als 350 Mitarbeitenden ist die IVF Hartmann AG in Neuhausen einer der führenden Anbieter für medizinische Verbrauchsgüter und Hygieneprodukte in der Schweiz. Die Produktpalette umfasst mehr als 2500 Produkte, welche an professionelle Anwender in Spitälern, Arztpraxen, Altersheimen etc. sowie an Apotheken und gesundheitsbewusste Endverbraucher verkauft werden. Zur Besetzung einer 100 % Stelle im Verkauf Aussendienst suchen wir SIE, eine kontakt- und kommunikationsstarke Persönlichkeit, Dame oder Herr, für die Aufgabe als

Area Sales Manager Suisse Romande

für den Fachbereich Tageskliniken & Chirurgie

Ihre Aufgabe

Als Fachperson betreuen Sie Ihr Verkaufsgebiet mit eigener Budgetverantwortung. Bei der Akquisition neuer, sowie der Betreuung bestehender Kunden ist, nebst fundierter Fachberatung, vor allem die Kundennähe ein zentraler Erfolgsfaktor für den Aufbau langfristiger Beziehungen. Ihre Ansprechpartner sind alle beteiligten Personen in chirurgischen Tageskliniken und Gruppenpraxen sowie operierende Ärzte, welche Anwender unserer Produkte sind oder als solche in Frage kommen. Die permanente Beobachtung neuer Versorgungs- und Operationstechniken gehört ebenso zu Ihren Aufgaben wie die Planung und Durchführung von Produktetests und Schulungen mit Ihren Kunden. Die tägliche Arbeit organisieren Sie von Ihrem Homeoffice aus. Sie nehmen regelmässig an Schulungen und Meetings am Firmensitz teil. Die permanente Beobachtung und Einschätzung des Marktes, die Planung und Umsetzung von kundenspezifischen Lösungen sowie die Teilnahme an Messen und Kongressen runden Ihre Aufgaben ab.

Ihr Profil

Sie haben ein **Diplom als OP- oder Pflegefachperson**, alternativ eine Ausbildung als Medizinprodukteberater sowie einige Jahre Berufserfahrung in einem OP-nahen Fachbereich. Erste Verkaufserfahrungen, zumindest aber den Willen sich im Verkauf zu etablieren sowie ein Flair für betriebswirtschaftliche Zusammenhänge bringen Sie mit. Interesse an Menschen, Einfühlungsvermögen, selbstständiges Arbeiten, Hartnäckigkeit, Ausdauer und Belastbarkeit sind wichtige Voraussetzungen zur Erfüllung Ihrer Aufgaben. Dank Ihrer positiven Ausstrahlung gewinnen Sie Ihre Kunden für sich, erkennen deren Probleme und lösen diese gerne, schnell und effizient. Ihre Muttersprache ist Französisch und Sie sprechen sehr gut Deutsch (idealerweise bilingue). Sie beherrschen den Umgang mit dem PC und besitzen einen PW-Fahrausweis. Sie wohnen in Ihrem Verkaufsgebiet.

Ihre Perspektiven

Es erwartet Sie eine herausfordernde Aufgabe in einem etablierten und voranstrebenden Unternehmen mit hochwertigen Produkten und einer Firmenkultur, in welcher, nebst wirtschaftlichem Erfolg, vor allem Teamgeist, Partnerschaft, Ethik und gesellschaftliche Verantwortung ganz oben stehen. Entsprechend den gestellten Anforderungen werden die Mitarbeiter/innen auch gefördert. Die offene Kommunikationskultur trägt wesentlich zum positiven Arbeitsklima bei. Nach aussen sind Professionalität, Kundennähe und Dienstleistungsorientierung die zentralen Erfolgsfaktoren.

Ihre Bewerbung

komplett mit Bild und dem Vermerk „ASMSR“ senden Sie bitte per Email an: urs.stamm@moveandwin.ch oder per Post an: move and win ag, Freie Strasse 2, CH-4001 Basel. Weitere Auskünfte erteilt Herr Urs Stamm gerne über Telefon +41 (0)61260 77 02 / www.moveandwin.ch / www.ivf.hartmann.info

