

Zum Klienten:

Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:

Zürich (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Sales Representative for Northern Germany or DACH region (Southern Germany/Austria/Switzerland) (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen im Einklang mit den strategischen Zielen unseres Unternehmens
- Identifikation und Verfolgung neuer Geschäftsmöglichkeiten in der zugewiesenen Region zur Steigerung von Marktanteil und Markentreue
- Hauptansprechperson für Kunden mit regelmässigen persönlichen und virtuellen Meetings zur Bedarfsanalyse und Erarbeitung massgeschneiderter Lösungen
- Enge Zusammenarbeit mit internen Teams (Kundenservice, R&D, Operations) zum Austausch von Markteinblicken und Kundenfeedback sowie zur Unterstützung der Produktentwicklung
- Erreichen der regionalen Verkaufs- und Finanzziele als Beitrag zu den übergeordneten Geschäftszielen
- Pflege von Kundendaten und -unterlagen zur genauen Nachverfolgung und Berichterstattung

Was Sie ausmacht:

- Mindestens 5 Jahre relevante Verkaufserfahrung, Erfahrung im medizinischen/veterinärmedizinischen/orthopädischen Bereich von Vorteil, aber nicht zwingend
- Nachgewiesene Fähigkeiten im Verkauf, Kundenservice und in der Problemlösung
- Kundenorientierung mit starken kommunikativen Fähigkeiten im persönlichen Kontakt sowie in Wort und Schrift, inklusive ausgeprägter Telefonkompetenz
- Fähigkeit, dem Zielkundenkreis persönlich einen hohen Servicelevel zu bieten, sowie nachgewiesene Erfahrung im Beziehungsaufbau und Inside Sales
- Sehr gute mündliche und schriftliche Kommunikation in der Amtssprache der jeweiligen Region sowie in Englisch, weitere Sprachkenntnisse von Vorteil
- Reisebereitschaft von 60-80 %

Was diese Stelle ausmacht:

- Vielseitiges Tätigkeitsfeld in einem dynamischen, wachsenden Unternehmen mit frischem Spirit
- Quartalsboni je nach Leistung
- Regelmässige, vollständig vom Unternehmen finanzierte Kongresse (z. B. auf Mallorca) zur Wissenserweiterung und Netzwerkpflege
- Flexible Arbeitszeiten - Resultate zählen, nicht die Uhrzeit
- Möglichkeit, Lösungen aktiv mitzugestalten und das eigene Gebiet auszubauen
- Modernes, persönliches Technik-Setup

- Geschäftswagen im Premium-Mittelklassensegment zur geschäftlichen und privaten Nutzung, Modellwahl frei
- Spesenpauschalen für Verpflegung und tägliche Ausgaben auf Geschäftsreisen
- Solide Vorsorge, umfassende Kranken- und Versicherungsdeckung
- Teilnahme an Sommer- und Winter-Events
- Wellbeing-Programm für Gesundheit und Wohlbefinden