

Die Smith & Nephew GmbH ist mit Niederlassungen in 34 Ländern und über 9.600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einer der weltweit führenden Anbieter innovativer Medizinprodukte für die Moderne Wundheilung sowie für die Gelenks- und Knochenchirurgie. Die Produkte dienen der Wiederherstellung oder dem Ersatz von menschlichem Gewebe. Ziel unseres Unternehmens ist es, durch Leistung, Innovation und Vertrauen, das Leben der Patienten zu verbessern.



Medizinprodukteberater (m/w) Klinik

Zur Unterstützung unseres Vertriebs im Geschäftsbereich Wundmanagement suchen wir zum nächstmöglichen Termin einen Mitarbeiter (m/w) in Vollzeit in folgenden Gebieten:

Aachen, Eschweiler, Düren, Solingen (PLZ 407, 415, 426, 501, 502, 520-524)

Regensburg, Eggenfelden, Passau, Schwandorf, Cham (PLZ 843, 924, 925, 930, 931, 934, 940-945)

Ulm, Ravensburg, Friedrichshafen (PLZ 725, 880 – 884, 890, 892)

Schwäbisch-Hall, Backnang, Göppingen, Langenau (PLZ 713-715, 730, 731, 733-737, 744-746, 891, 895)

diese Position ist aufgrund einer Elternzeitvertretung auf zunächst 2 Jahre befristet

Ihre Aufgaben:

- Realisierung der festgelegten Umsatzziele innerhalb des Verkaufsgebietes
- Sicherstellung der für den Verkauf unserer Produkte erforderlichen fachlichen und kaufmännischen Beratung und Betreuung gegenüber Abnehmern und Verwendern im Klinikbereich
- Besuch der für unsere Produkte relevanten Abteilungen und Personen im Krankenhaus (Ärzte, Schwestern, Pfleger, Verwalter, Einkäufer, Medizintechnik und Apotheker)
- Führen von Verkaufsgesprächen mit der produktgerechten und nutzungsgerechten Vorteilsargumentation
- Initiierung und Durchführung von Produkterprobungen innerhalb der definierten Zielgruppe
- Durchführung von Verkaufsaktionen
- Entgegennahme und unverzügliche Weiterleitung von Reklamationen
- Regionale und überregionale Mitarbeit bei Ausstellungen und Kongressen

Unsere Anforderungen:

- Pflegerische / Medizinische oder kaufmännische Ausbildung sowie mehrjährige Vertriebserfahrung in vergleichbarer Funktion
- Klinikerfahrung aus pflegerischer Arbeit oder Vertriebstätigkeit
- Ausgeprägtes organisatorisches Geschick
- Ergebnisorientiertes Handeln
- Hohe Motivation und Engagement
- Englischkenntnisse wünschenswert
- Gute PC – Kenntnisse (insbesondere Excel, PowerPoint, Outlook, Internet)

Bei Interesse an dieser herausfordernden Aufgabe mit Entwicklungspotenzial in einem etablierten, dynamisch wachsenden, hoch innovativen und erfolgreichen Unternehmen freuen wir uns auf Ihre Unterlagen inkl. Angaben zu Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellung.

Bitte richten Sie Ihre vollständige Bewerbung per Email an Frau Sabine Wieser, Human Resources Manager DACHEE:
Email: sabine.wieser@smith-nephew.com.