

State of the Art

Unser Auftragsgeber ist ein führendes Swiss Medtech Unternehmen mit Produktionsstandort in Zürich, welches weltweit tätig ist. Das innovative und qualitätsführende «Swiss Made» Unternehmen tritt am Markt erfolgreich unter dem eigenen Label und als zuverlässiger OEM Partner auf. Aufgrund einer Nachfolgelösung sind wir auf der Suche nach einer gewinnenden und innovativen Persönlichkeit.

Area Sales Manager Medical Products (m/w/d)

Hauptaufgaben

- Verantwortung für die Akquise, Beratung und Pflege von spannenden Kunden im Markt Beatmung und Patientenlagerung
- Länderfokus: Schweiz, Europa und USA (ca. 15% Reisetätigkeit)
- Erarbeitung von kundenspezifischen Lösungen & Modifikationen zusammen mit den anderen Abteilungen und Leitung der entsprechenden Projekte
- Erfassung von möglichen neuen Anwendungen und Mitarbeit bei deren Konkretisierung
- Erarbeitung und Nachfassen von Angeboten (inkl. Kontraktmanagement)
- Erarbeitung / und Umsetzung der Marketing- und Verkaufsstrategien für Marktpotenziale
- Auswahl / Organisation / Teilnahme an relevanten Fachmessen
- Erarbeitung und Pflege des Produktkatalogs und der Preislisten
- Erstellung und Pflege von Werbe- und Informationsunterlagen (auch Webpage und LinkedIn)

Ihr Gewinn

- Sie sind beim Technologieführer tätig
- Eine vielseitige und spannende Aufgabe mit viel Eigenverantwortung und grossem Handlungsspielraum
- Interkulturelles Umfeld, welches den einzelnen Arbeitnehmer respektiert und fördert
- Ein kollegiales Team geprägt durch eine flache Hierarchie und offene Kommunikation
- Langfristige und visionäre Denkhaltung des Unternehmens
- Unterstützung aus dem Verkaufsinendienst
- Überzeugende Anstellungsbedingungen, Homeoffice

Ihr Profil

- Technische Grundausbildung mit Weiterbildung zum Techniker TS / HF oder Ing. FH
- Die kompetente Beratung von Kunden auf Augenhöhe ist Ihre Leidenschaft
- Im Idealfall können Sie bereits einen Erfolgsausweis aus dem technischen Vertrieb von Medical- oder Industrie-Produkten vorweisen
- Ihre Arbeitsweise ist eigenverantwortlich, zielorientiert und Ihre Kunden- und Dienstleistungsorientierung ausgeprägt
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab

Zögern Sie nicht und kontaktieren Sie uns noch heute per E-Mail. Für Fragen stehen wir Ihnen gerne auch telefonisch zur Verfügung.

DELIGO AG

Daniel Bühlmann

Bahnhofstrasse 3, 6340 Baar

daniel.buehlmann@deligo.ch, Tel. +41 41 781 58 36

www.deligo.ch