

Stellen Sie sich vor, Sie müssten nie wieder zum Zahnarzt gehen, weil dank perfekter Reinigungs- und Pflegeprodukte Ihr Mund und Ihre Zähne immer tiptopp in Ordnung sind. Wir arbeiten daran, jedem Menschen diesen Wunsch immer besser zu erfüllen – weltweit seit mehr als 40 Jahren. Wir forschen in Zusammenarbeit mit Universitäten und verfügen selbst über ein hochmodernes F&E-Zentrum. Heute sind wir mit unserer innovativen Palette einzigartiger Produkte für Mund- und Zahngesundheit und einem jährlich zweistelligen Wachstum ausgewiesener Markt- und Innovationsführer in Europa und vielen weiteren Ländern der Erde. Der deutsche Markt bietet für uns weitere enorme Wachstumspotenziale, die wir durch den Ausbau unserer Vertriebsorganisation gezielt erschließen wollen. Vielleicht mit Ihnen?



AREA SALES MANAGER (M/W/D)*

B2B-VERTRIEB

REGIONEN HANNOVER/BRAUNSCHWEIG/WOLFSBURG •
HAMBURG/BREMEN • BERLIN • RHEIN-MAIN-GEBIET

Wer ist gefragt?

Innovationsfreudige Vertriebsprofis, die frischen Wind in ihre Karriere bringen wollen! Vielleicht sind Sie heute schon mit Spaß und Erfolg im Vertrieb von Healthcare-Produkten oder Dienstleistungen an Ärzte oder Apotheken tätig. Aber auch, wenn Sie im Vertrieb für erklärungsbedürftige Produkte in einer ganz anderen Branche zu Hause sind, können Sie zu uns passen. Denn was für uns zählt, ist vor allem eins: Persönlichkeit. Sie haben den Ehrgeiz, einen außergewöhnlich guten Job zu machen. Und Sie möchten Ihr Talent und Ihre Erfahrung in ein Umfeld einbringen, in dem sich Ihr Einsatz wirklich lohnt. Dann finden Sie bei uns beste Voraussetzungen.

Kein 08/15-Vertrieb, keine 08/15-Produkte ...

- In einer intensiven Einarbeitung vermitteln wir Ihnen das nötige Experten-Know-how rund um unsere Produkte und Kunden – in Theorie und Praxis. Danach sind Sie fit, um unsere Marktstellung in Ihrem Vertriebsgebiet nachhaltig auszubauen.
- Ihre Kunden sind zum einen Zahnarztpraxen, die unsere Produkte in der Praxis einsetzen und sie auch ihren Patienten für die tägliche Pflege und Verbesserung der Mundgesundheit empfehlen. Zum anderen Apotheken mit einem hohen Qualitätsanspruch.
- Natürlich gibt es bereits einen Kundenstamm, den Sie betreuen werden. Der Fokus liegt jedoch klar auf der Gewinnung weiterer Zahnärzte und Apotheken als Kunden und Vertriebspartner. Hier sind Initiative, „Biss“ und Ausdauer gefragt. Sie greifen selbst zum Telefon, vereinbaren Termine und sind viel unterwegs, um Beratungs- und Verkaufsgespräche zu führen.
- Ihr Ziel ist es, durch konsequente Kontaktpflege und Besuche möglichst viele Erstkontakte in zufriedene Dauerkunden zu verwandeln und langjährige, partnerschaftliche Geschäftsbeziehungen aufzubauen.
- Dafür haben Sie neben erstklassigen Produkten ein weiteres unschlagbares Verkaufsargument. Denn Sie bieten Praxis- und Apothekenpersonal mit Vorträgen und Schulungen rund um Mundgesundheit und -pflege aktuellstes Wissen und echten Mehrwert.
- Sie haben große Freiräume in der Gestaltung Ihrer Vertriebsaktivitäten. Ob Kaltakquise, Networking, Direktmarketing, ... – wir sind gespannt auf Ihre Ideen. Denn was zählt, ist Ihr Erfolg.

Ihr Profil:

- Sie überzeugen uns mit einer abgeschlossenen Ausbildung, nachweisbaren Vertriebserefolgen, hoher Lernbereitschaft und Ihrem Engagement.
- Sie „kommen gut an“, weil Sie nicht nur zielorientiert verkaufen, sondern auch kompetent beraten und andere für „Ihre“ Themen begeistern können.
- Erfahrung im Bereich Healthcare, Medizin- und OTC-Produkte ist ein Plus, kein Muss.
- Wichtig dagegen ist Ihr Interesse an Gesundheitsthemen und Lust darauf, sich sehr viel neues Wissen in diesem Bereich anzueignen.
- Eigenständigkeit und die Fähigkeit, sich und Ihre Arbeit selbstständig zu organisieren, sind hier besonders wichtig.
- Dazu der nötige Biss und der Ehrgeiz, gesteckte (Vertriebs-)Ziele zu erreichen – perfekt!

Warum es sich lohnt:

- Ein attraktiver Arbeitgeber, der sich auf eine langjährige, erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen freut – natürlich unbefristet, in Festanstellung
- Eine hochinnovative Produktpalette, deren Vorsprung in Sachen Wirksamkeit und Anwendernutzen immer wieder durch wissenschaftliche Studien belegt wird
- Ein motivierendes Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien, kurzen Wegen, in dem sich noch viel bewegen lässt und frische Ideen willkommen sind
- Top-Einarbeitung und kontinuierliche Weiterbildungsmaßnahmen, damit Sie fachlich stets up to date sind
- Möglichkeit, die Prüfung als Medizinprodukteberater abzulegen
- Wohnortnahes Vertriebsgebiet, ohne Übernachtungen
- Exzellente Vertriebsunterstützung
- Professionelle Ausstattung Ihres Homeoffice, einen Dienstwagen auch zur privaten Nutzung und ein attraktives Festehome, das Sie durch eine interessante Erfolgskomponente noch weiter steigern können

Sie erkennen Ihre Chance? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung: bitte **online** mit Angabe der **Kennziffer 10208** sowie des möglichen **Eintrittstermins** und Ihrer **Gehaltsvorstellung** an die von uns beauftragte Agentur. Unter Berücksichtigung Ihrer Sperrvermerke wird FIEBES IN COMPANY Ihre Unterlagen direkt an uns weiterleiten. Erste Fragen beantwortet Ihnen Heike Fiebess gern unter Tel. 06101/80275-0.

Online-Bewerbung

FiEBES
IN COMPANY

Personalmarketing

FIEBES IN COMPANY
Personalmarketing GmbH
Frankfurter Straße 14b
D-61118 Bad Vilbel
Tel. 06101/80275-0
www.fiebess.de