

Unser Kunde ist eine Vertriebsfirma für technologisch hochwertiges Instrumentenmaterial für Chirurgie

Description :

Mit einer gründlichen internen Produkt-Schulung erfahren Sie alles Wissenswerte über die Produkte in Ihrem Fachgebiet und Sie entwickeln sich zum kompetenten und gern gesehenen Ansprechpartner von Chirurgen, Operationsfachleuten, Spitalverwaltungen und Einkäufern. In Ihrem Verkaufsgebiet sind Sie für die Betreuung der bestehenden und für die Akquisition von neuen Kunden verantwortlich. Sie präsentieren die Produkte, beraten und instruieren deren Anwendung und Applikation direkt bei der Kundschaft. Darüber hinaus repräsentieren Sie das Unternehmen auf Kongressen, Symposien und Workshops. Ihr Wohnsitz liegt im Verkaufsgebiet Bern.

Sie bringen mit:

- Technische- und kaufmännische Aus- und Weiterbildung oder Berufserfahrung im paramedizinischen Bereich (junior auch willkommen)
- Berufserfahrung im Verkaufsaussendienst ist ein grosser Vorteil, jedoch nicht Bedingung
- Motivation für neue chirurgische Technologien
- Dynamische und flexible Persönlichkeit
- Sehr gute Deutschkenntnisse, gute Fähigkeit zur Kommunikation in Französisch und Englisch
- Der Willen, sich um beratenden Verkauf einzubringen.

Wir bieten:

- Permanente Aus- und Weiterbildung
- Interessante sowie leistungsorientierte Entlohnung



Michaël@xpertize.ch

www.xpertize.ch

022 994 32 32