

Jobtitel:

Sales Manager Medical Packaging (M/W/D)

Wohnort:

Norddeutschland

Vertriebsregion:

Nord/Ost Deutschland

Berichtet an:

Geschäftsführer

Mandant:

Unser Mandant ist einer der europaweit führenden Produzenten papierbasierter Verpackungen im Bereich der Medizinprodukte. Mit 1.200 Mitarbeitern und einem eigenständigen Standort in Deutschland beliefert unser Mandant Produzenten von Medizinprodukten als auch Krankenhäuser direkt.

Aufgaben:

- Betreuung von Stammkunden und Ausbau der Geschäftsbeziehungen
- Akquisition und Gewinnung von Neukunden, inklusive der Erarbeitung von Konzepten für die Neukundengewinnung und deren Umsetzung
- Verantwortung für Angebote bzw. Angebotskalkulationen und deren Freigabe im Rahmen der Befugnisse
- Umsatzplanung nach Marktinformationen und Einhaltung dieser Ziele
- Regelmäßige Teilnahme an europäischen Vertriebsmeetings
- Eigenständige Recherchen und Brancheninformationen über Marktentwicklungen und Tendenzen und deren Weiterleitung in die Vertriebsorganisation
- Unterstützung bei Verkaufsförderungsmaßnahmen, Marketingmaßnahmen sowie Messeauftritten
- Organisation und Vorbereitung von Kundenbesuchen sowie kompetente Beratung der Kunden und Interessenten
- Mitarbeit bei der Erarbeitung von Vertriebsstrategien
- Steigerung von Umsatz und Ertrag im Rahmen der vereinbarten Ziele und der Marktsituation
- Enge Zusammenarbeit mit Produktion/Technik, zentralem Marketing und Entwicklung in der französischen Zentrale
- Organisation und Verantwortung für die Angebotsverfolgung
- Beurteilung der Reklamationen und Weitergabe dieser an das Qualitätsmanagement

Kompetenzen:

- Wenn möglich abgeschlossenes technisches oder wirtschaftswissenschaftliches Studium; alternativ dazu eine abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung mit ergänzendem Studium.
- Mehrjährige Berufserfahrung im beratungsintensiven Vertrieb.
- Gerne schon Erfahrung im Bereich der Medizinprodukte
- Sehr gute Erfahrung im Umgang mit unterschiedlichsten Kundenkreisen
- Gute Englisch- und Deutschkenntnisse
- Intensive Reisebereitschaft
- Verhandlungsgeschick
- Ergebnis- und Kundenorientierung
- Teamgeist und Führungskompetenz

Kontakt

KNOX GmbH
Neuer Wall 71
20354 Hamburg
T +49 (0)40 18 05 64 18
hr@knox-gmbh.com
www.knox-gmbh.com