

Regionaler Key Account Manager (m/w/d) (Full-time | München)

Das bekommst Du von uns:

- Frei an Feiertagen und Wochenenden – kein Schichtdienst!
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- Firmenwagen auf Wunsch auch zur privaten Nutzung
- Work-Life Balance durch verlässliche und flexible Arbeitszeiten
- Verlässliches Grundgehalt plus zusätzliche attraktive Prämien
- Corporate Benefits
- Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Zuschuss zur Mitgliedschaft bei Hansefit (Fitnessprogramme)
- Betriebliche Altersvorsorge

Das erwartet Dich:

- Moderne Ausstattung mit iPad und iPhone
- Individuelle Einarbeitung durch Mentor:in
- Angenehmes Arbeitsklima, gesunde Unternehmenskultur
- Ein motiviertes, dynamisches und starkes Team
- Regelmäßige Team- und Firmenevents
- Home-Office Möglichkeit

Deine Aufgaben:

- Erarbeitung, Analyse und Ausbau des Vertriebsgebiets in enger Abstimmung mit der Regionalleitung
- Ansprache, Akquise und Gewinnung von Neukunden in verschiedenen Bereichen wie Arztpraxen, Krankenhäusern, Senioreneinrichtungen und Pflegediensten
- Pflege und Ausbau von Kundenbeziehungen im Vertriebsgebiet
- Durchführung praxisnaher Schulungen, Einweisungen und Anwendungsberatungen
- Unterstützung des Teams bei Bedarf in der Wundversorgung und Fachkommunikation
- Weitere Einsatzbereiche je nach Absprache

Anforderungen

Dein Profil:

- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten und Überzeugungskraft
- Starke Vertriebskompetenz und -erfahrung
- Ausgeprägte methodische und soziale Kompetenz
- Konfliktfähigkeit und Lösungsorientierung
- Organisationsgeschick und Ressourcenorientierung
- Sicherer Umgang mit Tablet und Smartphone
- Führerschein der Klasse B

Requirements (knowledge, experience)

Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten und Überzeugungskraft

Place of employment	München, Deutschland
Field of activity	Sales
Job type	Full-time
Career level	With Experience

Die Webversion dieses Stellenangebotes finden Sie unter:
<https://www.pressebox.com/w/JO-MKT-3EC>