

RUBRIK 03 / KOMPETENZPROFIL

Vertrieb, Führung und Medizintechnik

Vertriebsteams und Kundenbeziehungen entwickeln, medizinische Produkte verständlich vermitteln und neue Angebote im Markt etablieren.

Vertriebsleitung & Personal

Vertriebsleiter Deutschland mit Personalverantwortung für bis zu 15 Mitarbeitende; Schulungsleiter und Dozent in medizinischen Fachgebieten.

Kunden & Markt

Potenzialstarke Neukunden gewinnen, bestehende und neue Key Accounts betreuen sowie Kontakte zu Herstellern und Einkaufsverbänden im In- und Ausland pflegen.

Produkte etablieren

Neue Schlüsselprodukte gemeinsam mit der Vertriebsleitung im Markt einführen und die Marktpäsentation des Unternehmens auf medizinischen Kongressen unterstützen.

Schulung & Wissenstransfer

Interne Außen- und Innendienstmitarbeitende medizinisch und produktspezifisch aus- und weiterbilden; Workshops und Fachvorträge für medizinisches Personal durchführen.

Klinik & internationale Zusammenarbeit

Ärzte, Mitarbeitende und OP-Personal in Kliniken unterstützen; an internationalen OP-Workshops teilnehmen und englischsprachige Arbeitspapiere und Studien ins Deutsche übertragen.

Fachwissen vermitteln und tragfähige Beziehungen im Gesundheitsmarkt stärken.