



Wir helfen Menschen in jeder Lebensphase gesund, fit und aktiv zu bleiben.

Die MedTec Medizintechnik GmbH bietet Ihnen nicht nur ein spannendes Aufgabengebiet, sondern Sie leisten mit Ihrer Tätigkeit auch einen wertvollen Beitrag, der den Alltag vieler erkrankter Menschen positiv beeinflusst. Sie suchen einen zukunftssicheren und abwechslungsreichen Job? Das ist Ihre Chance, denn wir wachsen weiter und suchen ab sofort einen

Verkäufer im Außendienst · Medizintechnik · Gebiet Mitte (d/m/w)

Sie suchen eine interessante, anspruchsvolle Aufgabe in einer krisensicheren Wachstumsbranche. Wir bieten Ihnen ein einzigartiges Produktportfolio im Bereich der Humanmedizin. Mit Ihrem Verkaufstalent und Ihren kommunikativen Fähigkeiten können Sie einen wichtigen Beitrag zur optimalen Versorgung und Verbesserung der Lebensqualität von Patienten jedes Alters leisten. Wenn Sie einen anspruchsvollen Kundenstamm langfristig betreuen und ergebnisorientiert beraten möchten und auch die gezielte Neukundenakquise zu Ihren Stärken gehört, sollten wir uns kennenlernen.

Ihre Aufgaben im Verkaufsgebiet

- Intensive Betreuung sowie kontinuierlicher Ausbau Ihres Kundenstammes mit dem Ziel der Absatz- und Umsatzsteigerung
- Überzeugende Durchführung von Informationsveranstaltungen für Patienten sowie produktspezifischen Schulungen für medizinische Fachkreise
- Pflege des CRM-Systems und Erstellen von Forecasts und Reportings entsprechend der Vorgaben der Vertriebsleitung
- Arbeiten vom Homeoffice aus, das im Verkaufsgebiet (PLZ: 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 55, 56, 60, 61, 63, 64, 65, 66, 67, 68) liegt

Ihre Qualifikationen, damit Sie unser Premium-Produktportfolio optimal vermarkten

- Mehrjährige Vertriebstätigkeit im Außendienst, idealerweise in der Gesundheitsbranche, Medizintechnik oder Orthopädie
- Erfahrung im beratungsintensiven Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte
- Über Ihre überdurchschnittliche Lernbereitschaft erarbeiten Sie sich stets ein optimales technisches und indikationsspezifisches Produktwissen.
- Sie überzeugen mit Ihrer ausgeprägten Kommunikationsstärke und Ihrem Verhandlungsgeschick selbst in herausfordernden Situationen.
- Eine hohe Eigenmotivation und eine eigenverantwortliche, strukturierte Arbeitsweise setzen wir voraus.

Ihre Perspektive

- Ein krisen- und zukunftssicherer, abwechslungsreicher Job mit hohem Ertragspotenzial sowie kurzen Entscheidungswegen
- Ein Firmenwagen auch zur privaten Nutzung und moderne Arbeitsmittel für den mobilen Einsatz im Außendienst
- Eine unbefristete Anstellung in Vollzeit mit einer überdurchschnittlichen Vergütung und einem attraktiven, leistungsgerechten Prämiensystem
- Neben Ihrer umfassenden Einarbeitung begleiten wir Sie mit vielfältigen Training-on-the-Job-Maßnahmen. Es geht uns darum, Sie als langfristiges Teammitglied zu integrieren und Ihre fachlichen Qualifikationen und verkäuferischen Kompetenzen stetig auszubauen. Über unsere MBST-ACADEMY unterstützen wir Sie dabei durch zahlreiche Weiter- und Fortbildungsmaßnahmen.

Sie wollen mit uns neue Wege gehen, Innovationen gestalten und Maßstäbe setzen? Dann möchten wir Sie persönlich kennenlernen!

Wir bitten um Ihr Verständnis, dass wir ausschließlich digitale Bewerbungen (max. 10 MB) berücksichtigen. Bewerbungen per Post können nicht verarbeitet werden und Originalunterlagen werden nicht zurückgeschickt. Bitte nennen Sie uns im Rahmen Ihrer Bewerbung auch unbedingt Ihre Gehaltsvorstellung und den frühestmöglichen Eintrittstermin.

Bewerbung bitte an: bewerbung@mbst.de | Absolute Diskretion ist selbstverständlich zugesichert.

Der Job ist nichts für Sie, aber Sie kennen da jemanden? Dann geben Sie unsere Stellenausschreibung doch gerne weiter.