

**Stellenangebot: Sales representative in Süd Deutschland oder in Berlin
(m/w/d)****Stellenangebotsart** Arbeitsplatz (sozialversicherungspflichtig)**Arbeitgeber** VITROMED GmbH Langenfeld**Stellenbeschreibung**

Die VITROMED GmbH ist ein deutscher Medizinproduktehersteller mit Sitz in Langenfeld und Jena. Wir produzieren hochwertige Produkte für die Assistierte Reproduktionstechnik (ART). Präzision und wissenschaftliche Expertise von Branchenprofis ermöglichten es uns, unser Produktportfolio bei einem internationalen Kundenkreis zu etablieren.

Zur Verstärkung unseres Teams am Standort Langenfeld suchen wir ab sofort einen Sales representative in Süd Deutschland (wenn möglich in Bayern, Baden-Württemberg) oder in Berlin, verantwortlich für die DACH-Region.

IHRE AUFGABEN

- Identifizierung und Entwicklung von neuen Geschäftsmöglichkeiten innerhalb des IVF-Sektors in der DACH-Region. Entwicklung von Strategien zur Vertrieboptimierung
- Regelmäßige Kundenbesuche, um Partnerschaften zu stärken und Umsatzsteigerungsmöglichkeiten zu identifizieren
- Erstellung von Berichten und Bereitstellung aller relevanten Kundeninformationen über das zentrale Vertriebssteuerungssystem (CRM)
- Markttrends- und Kundenbedürfnisse Analyse, um effektive Verkaufsstrategien zu entwickeln
- Planung, Steuerung und Kontrolle der Vertriebsaktivitäten
- Erstellung und Übermittlung von detaillierten Verkaufsberichten und Prognosen an die Geschäftsleitung
- Begleitung von Messen, Kongressen und Teilnahme an regionalen und nationalen Veranstaltungen
- Zusammenarbeit mit internen Teams, einschließlich Marketing, Logistik und Produktentwicklung, um die Kundenbedürfnisse und Chancen zu berücksichtigen

WAS WIR UNS VON IHNEN WÜNSCHEN

- Mindestens 2-3 Jahre Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im Bereich IVF
- Erfahrung im Bereich Vertrieb wäre von Vorteil
- Sicherer Umgang mit Office-Anwendungen und CRM-Systemen
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten, um Marktanalysen durchzuführen und umsetzbare Berichte zu erstellen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse erforderlich
- Organisationstalent, Serviceorientierung, Zuverlässigkeit
- Akquisitionsstärke, Zielorientierung und hohe Kommunikationsfähigkeit
- Sichere Gesprächsführung und überzeugendes Auftreten
- Selbstständige, engagierte und kundenorientierte Arbeitsweise

WAS WIR IHNEN BIETEN

- Enge Zusammenarbeit mit hochqualifizierten Kollegen in einem wachsenden Unternehmen mit einer Kultur, in der Initiative und gute Ideen geschätzt werden.
- Zusammenarbeit mit einem äußerst motivierten und engagierten Team.
- Wir bieten ein wettbewerbsfähiges Gehalt und die Möglichkeit, die Zukunft im Logistikbereich unseres Unternehmens mitzugestalten
- Multinationales Team mit informellem Arbeitsklima

Führungsverantwortung
Beginn der Tätigkeit

Keine Führungsverantwortung
ab sofort

Anzahl offener Stellen
Arbeitszeit

1
Vollzeit (40 Wochenstunden), unbefristeter Vertrag

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe zur Gehaltsvorstellung und zum Eintrittstermin an karriere@vitromed.com unter dem Betreff "[Sales representative in Süd Deutschland oder Berlin](#)".

KONTAKTDATEN

Frau Irena Sherameti
E-Mail: karriere@vitromed.com