

Die medisana GmbH ist ein mittelständisches Unternehmen, welches als Produzent technischer Gesundheitsprodukte (Home Health Care) hauptsächlich auf dem europäischen Markt und insgesamt in 40 Ländern mit verschiedenen Marken vertreten ist. medisana gehört mehrheitlich zur chinesischen Ogawa Smart Healthcare Technology Group Co.Ltd., einer der weltweit führenden Hersteller für Massageprodukte.



Wir suchen einen Mitarbeiter (m/w/d), der gemeinsam mit uns für den Unterschied sorgen möchte. Zur Verstärkung unseres Sales-Teams in Neuss suchen wir Sie für spannende Herausforderungen als

B2B Sales Manager (m/w/d)

Wir professionalisieren unseren B2B-Vertrieb für unseren innovativen medisana Roboter RO 100 sowie unser führendes Medizin-Produktsortiment. Dafür suchen wir Sie als B2B Sales Manager (w/m/d) mit Markterfahrung im Bereich Beratung und Verkauf an Krankenhäuser, Seniorenheime, Pflegedienste, Rehakliniken. Idealerweise haben Sie bereits Erfahrung im Aufbau von neuen Vertriebswegen.

Ihre Aufgaben und Verantwortlichkeiten

- Planung, Koordination und Umsetzung der Vertriebsaktivitäten zur Gewinnung sowie Bindung von Bestands- und Neukunden
- Eigenverantwortliches Arbeiten mit klarem Fokus auf Ihre Vertriebsziele sowie Sicherstellung der Umsatz- und Ergebnisziele für den medisana Roboter und das medisana Sortiment
- Kontinuierliche Weiterentwicklung sowie nachhaltige Pflege unserer Kundenbeziehungen unter Berücksichtigung ausgewählter KPIs
- Marktbeobachtung und Analyse von Geschäfts- und Wachstumspotenzialen für unsere neuen und bewährten Produkte und Geschäftsmodelle im Bereich B2B
- Preiskalkulationen, Angebotserstellung und konsequente Nachbearbeitung
- Gewinnung von Systemhäusern und anderen Vertriebspartnern im Zielmarkt
- Durchführung von Kundenschulungen
- Teilnahme an Messen

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder betriebswirtschaftliches Studium
- Mehrjährige Berufserfahrung im B2B-Vertrieb (mit Erfolgsbilanz), gerne im Zielmarkt Altenpflege, Altenheime, Krankenhäuser etc.
- Leidenschaft für den Vertrieb, Ausdauer und Freude an der Beratung von B2B-Kunden
- Kontaktfreude, ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit und Verhandlungsgeschick im Umgang mit internen und externen Stakeholdern
- Sicherheit im Umgang mit den üblichen Vertriebs-KPIs sowie in der Interpretation von Reportings und Analysen
- Durchsetzungsvermögen sowie verbindliches Auftreten
- Freude am lösungsorientierten Verkaufen sowie hohes Maß an Eigeninitiative, Serviceorientierung
- Routinierter Umgang mit dem MS Office-Paket sowie Erfahrung im Umgang mit ERP-Systemen
- Sichere Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, sicheres Auftreten gegenüber Kunden sowie entsprechendes Verhandlungsgeschick
- Reisebereitschaft

Unser Angebot

- Eine abwechslungsreiche und spannende Position in einer stark wachsenden und erfolgreichen Unternehmensgruppe
- Anspruchsvolle Aufgaben sowie individuelle Möglichkeiten zur fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung
- Ein moderner, lichtdurchfluteter Arbeitsplatz mit Rheinblick in Neuss
- Einen Dienstwagen, der auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht
- Eine dynamische Arbeitsumgebung mit engagierten Kollegen
- Eine intensive Einarbeitung in Ihre neue und anspruchsvolle Aufgabe
- Eine unbefristete Beschäftigung mit leistungsgerechtem Gehalt

Das erwartet Sie bei medisana

Motivierte und engagierte Mitarbeiter sind Voraussetzung für den Erfolg unseres Unternehmens. Dazu bieten wir Ihnen eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einem kollegialen Arbeitsumfeld mit Gehaltsspielraum. Innovative Ideen sind der Grundstein für unseren Erfolg als führender Anbieter von Connected Health Produkten. Es erwarten Sie sowohl interessante und herausfordernde Aufgaben in Feldern, die unsere Zukunft beeinflussen, als auch ein motiviertes und nettes Team. Möchten Sie mit uns erfolgreich sein? Dann senden Sie Ihre Bewerbung inklusive Anschreiben und Englischem Lebenslauf und Ihrer Verfügbarkeit an: Medisana GmbH, Human Resources