

Die Micro-Tech Medical Schweiz AG, in Dietlikon, beliefert Krankenhäuser, Arztpraxen und andere Gesundheitseinrichtungen mit medizinischen Produkten, Verbrauchsmaterialien und medizinischer Ausrüstung. Als Experte auf den Gebieten der Gastroenterologie und Pneumologie bieten sie hochwertige Produkte sowie umfassende Logistikdienstleistungen an. Im Auftrag der Micro-Tech Medical Schweiz AG suche ich für den weiteren Ausbau des Teams

Sales Representative 80 – 100% (m/w/d)

Deine Aufgaben:

- **Der Durchstarter:** Du bringst fundiertes Vertriebswissen mit und setzt dieses von Beginn an gezielt ein. Mit deiner langjährigen Erfahrung in der Medizinalbranche erkennst du Kundenbedürfnisse schnell, entwickelst passgenaue Lösungen und übernimmst eigenverantwortlich komplexe Accounts.
- **Der Beziehungs-Guru:** Du baust nachhaltige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen auf und pflegst diese durch regelmässige Besuche und persönlichen Austausch. Du verstehst die Bedürfnisse deiner Ansprechpartner und positionierst dich als verlässlicher Partner im klinischen Alltag.
- **Der Produkte-Checker:** Du präsentierst und demonstrierst unsere Produkte im klinischen Umfeld, unterstützt bei Schulungen und sorgst dafür, dass Anwender den maximalen Nutzen aus unseren Lösungen ziehen können. Dabei verbindest du Produktwissen mit praktischer Anwendung.
- **Der Netzwerk-Builder:** Last but not least nimmst du an Kongressen, Workshops und Kundenevents teil, baust dein Netzwerk kontinuierlich aus und entwickelst ein Gespür für den Markt, Trends und neue Opportunitäten.

Dein Profil:

- **MedTech oder Pflege-Background:** Du kommst aus dem medizinaltechnischen Bereich oder aus der Pflege, idealerweise bist du in der Gastroenterologie und/oder Pneumologie zu Hause. Wir bieten dem Pflegefachpersonal gerne die Möglichkeit einen Karrierewechsel in Erwägung zu ziehen.
- **Sales-Ambitionen:** Du bist erfahren im Vertrieb von Medizinalprodukte und hast bereits ein breites Netzwerk aufbauen können, begeisterst dich für moderne Produkte und fühlst dich im direkten Kundenkontakt wohl.
- **Hands-on Typ:** Du packst an, lernst schnell und gehst proaktiv auf Menschen zu.
- **Kommunikations-König:** Des Weiteren überzeugst mit deiner offenen und gewinnenden Persönlichkeit und einem sicheren Auftreten.
- **Einzugsgebiet:** Wenn möglich wohnst du in einem der Kantone: Bern, Basel, Solothurn, Aargau
- **Sprachakrobat:** Deutsch fließend ist ein Muss, Italienisch ein Plus, Französisch und Englisch von Vorteil.

Was angeboten wird:

- **Deine Zukunft:** Perfekte Möglichkeit, im MedTech-Sales durchzustarten.
- **Learning by doing:** Intensive Einarbeitung und Entwicklungsmöglichkeiten.
- **Nice Environment:** Eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einem dynamischen, kollegialen und modernen Umfeld.
- **Cash & Benefits:** Attraktive Vergütung, Benefits warten auf dich.
- **Karriere:** Fortbildungsmöglichkeiten, damit du immer auf der Überholspur bleibst und die Möglichkeit dich intern in einem dynamischen und erfolgreichen Umfeld zu entwickeln.

Interessiert? Dann bewirb dich jetzt und schicke deine kompletten Bewerbungsunterlagen an fa@ambrosonehrc.ch. Ich freue mich auf deine Bewerbung.

Ambrosone HR-Consulting

Rikonerstrasse 52
8307 Effretikon
www.ambrosonehrc.ch
+41 79 639 13 22

