

Ihre neue Stelle beim Innovationsführer für Metabolische Diagnostik!

Area Sales Manager (m/w/d) Nord-West / Nord-Ost

Ihr Arbeitsbeginn: ab sofort | Arbeitszeit: Vollzeit

Unsere Mission ist es, die Gesundheit und Leistungsfähigkeit von Menschen messbar zu machen, um diese gezielt und kontrolliert wiederherzustellen, zu erhalten oder weiterzuentwickeln. Unser Kernziel ist es dabei, reibungslose und hochpräzise Untersuchungen für begeisterte Patienten und Sportler sicherzustellen.

Mit unseren innovativen und hochmodernen Produkten bieten wir unseren Kunden aus den Bereichen Patientenversorgung, Forschung und Sport erfolgsunterstützende Dienstleistungen und Services zusammen mit State-of-the-Art Messgeräten und intuitiven Software-Lösungen.

Als italienisches Med-Tech-Unternehmen, das seit mehr als 40 Jahren weltweit führend in der Entwicklung, der Produktion sowie im Verkauf von Diagnostik-Konzepten für die Sportmedizin, Lungenfunktions- und Stoffwechselfdiagnostik ist, stellen wir kontinuierlich neueste Technologien und Services zur Verfügung.

Als COSMED Deutschland sind wir eine Vertriebs- und Servicegesellschaft mit Standortbüros in Fridolfing (83413) und Werneck (97440). Wir sind seit 2013 erfolgreich am Markt und betreuen neben der DACH-Region ebenso Tschechien und die Slowakei. Unsere 360-Grad-Kundenbetreuung auf höchstem technischen, unternehmerischen und wissenschaftlichen Niveau steht dabei im Mittelpunkt!

Zur Unterstützung unseres Direkt-Vertriebsteams suchen wir ab sofort einen Area Sales Manager (m/w/d) im Großraum Köln sowie einen im Großraum Berlin.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung zusammen mit Ihrer Gehaltsvorstellung an benjamin.roesch@cosmed.com.

Ihre Aufgaben

- Erfolgreiche Neukundengewinnung in Kliniken, Arztpraxen und Universitäten
- Verkauf von Diagnostik-Lösungen und Services mit den Schwerpunkten: Spiroergometrie, EKG, Lungenfunktion & Indirekte Kalorimetrie
- Sukzessiver Ausbau des Marktanteils in Ihrer Vertriebs-Region
- Teilnahme an Messen und Kongressen
- Teilnahme an kontinuierlichen Schulungen und Weiterbildungen

Unser Angebot

- Ein junges und extrem engagiertes Team, das große Ziele hat
- Eine attraktive und leistungsorientierte Vergütung

- Ein Unternehmen, das seit Jahrzehnten in einem stark wachsenden Markt mit großem Erfolg aktiv ist
- Gezielte Weiterbildungsmaßnahmen und Workshops mit internen und externen Sales- und Produkt-Experten
- Sie erwartet eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgabe in einem Unternehmen mit flacher Hierarchie, mit viel Eigenverantwortung und großem Gestaltungsspielraum
- Umfangreiche Ausstattung mit Dienstwagen, Laptop und Smartphone
- Epische Team-Events

Ihr Profil

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb mit nachweisbaren Erfolgen
- Branchenkenntnisse in den Bereichen Klinik oder Arztpraxis wünschenswert
- Hohes Geschick im Umgang mit Kunden
- Ausgeprägte Vertriebsaffinität und große Freude am Direkt-Vertrieb
- Ausgeprägter „Jagdinstitut“ und Sicherheit im Abschluss
- Ziel- und erfolgsorientiertes Arbeiten
- Hohe Reisebereitschaft, hauptsächlich in der Region Hamburg, Berlin, Bremen
- Englischkenntnisse