



CONDOR® MedTec
EXPAND YOUR POSSIBILITIES

Area Sales Manager Süddeutschland (m/w/d) Außendienst für medizintechnische Investitionsgüter

Sie begeistern sich für innovative intra-operativ eingesetzte Produktlösungen in der Medizintechnik? Sie blühen in der Vertriebstätigkeit auf und sind sicher im Umgang mit Menschen? Sie überzeugen durch Fachwissen und eine Persönlichkeit, die in positiver Erinnerung bleibt? Und nicht zu vergessen: Ihnen macht die tägliche Mobilität im Vertriebsgebiet Spaß? Dann lernen Sie uns kennen!

Die Condor® MedTec GmbH ist ein mittelständisches, inhabergeführtes Familienunternehmen mit Sitz in Salzkotten. Wir verstehen uns als Impulsgeber und Entwickler, der aus der intensiven Zusammenarbeit mit seinen Kunden als Partner deren Bedürfnisse und Erfordernisse identifiziert. Das ist die Basis für die Entwicklung innovativer und hochwertiger Medizinprodukte. Unsere eigene Produktion „Made in Germany“ gewährleistet exzellente Qualität, die in Verbindung mit unserem Know-how in den OP-Sälen der ganzen Welt sehr gefragt ist. Unsere technische Expertise, unser Qualitätsanspruch an Spitzenleistung und unser Wissen um die Bedürfnisse unserer Kunden machen uns zum ersten Ansprechpartner für Experten weltweit. Aus diesen Partnerschaften generieren wir Synergien, die uns den Vorsprung im internationalen Markt garantieren.

Aufgabenstellung:

- Realisierung der regionalen Umsatzplanung und kontinuierlicher Ausbau unserer Marktposition
- Verkaufsfördernde Kontakte zu Ärzten, Einkaufsleitern und medizinischem Personal im Krankenhaus
- Einweisung und Schulung der Anwender nach Medizinproduktegesetz
- Betreuung von Messen und Fachkongressen
- Akquise potentieller Neukunden
- Regionale Umsatzverantwortung

Ihr Profil:

- **Unerlässlich:** Ihr **Wohnort** befindet sich auf der Achse **München – Augsburg – Ulm**
- **Unerlässlich:** Vertriebserfahrung von Medizinprodukten für den chirurgischen Einsatz
- **Wünschenswert:** Berufserfahrung als OP-Fachkraft / OTA kombiniert mit umfangreichen kaufmännischen Kenntnissen
- Kontaktfreudigkeit sowie ein positives, selbstsicheres und mitreißendes Auftreten
- Vertriebsorientierte Denkweise gepaart mit Verhandlungs- und Abschlussicherheit
- Außerordentlich starke Kommunikationsfähigkeit (mündl. / schriftl.) sowie Präsentationsstärke
- Spaß und Interesse an digitalen Kommunikationsformen
- Reisebereitschaft im Verkaufsgebiet mit eigener effizienter Tourenplanung

Unser Angebot:

- Verantwortungsvolle und herausfordernde Aufgabe in einem spannenden und dynamischen Umfeld
- Intensive Einarbeitung sowie regelmäßige Schulungen und Weiterbildungen
- Firmenwagen mit der Möglichkeit zur privaten Nutzung
- Attraktive Vergütung (Grundgehalt zzgl. Provision)
- Urlaubs- & Weihnachtsgeld
- Zuschuss für Kinderbetreuung
- Betriebsnahe Kita
- Vermögenswirksame Leistungen (vL)
- Betriebliche Altersvorsorge
- 30 Tage Urlaub
- Sonderurlaub bei Hochzeit, Trauerfall, Umzug, Geburt
- Kostenfreie Getränke (Kaffee / Mineralwasser) in der Firmenzentrale

Ihre Rückfragen beantwortet Ihnen gerne Fr. Yvonne Gauer unter der Telefonnummer **05258-9916-298** (Montags - Mittwochs sowie Freitags von 08:00 - 14:00 Uhr). Weiterhin ist jederzeit die Kontaktaufnahme per Email unter yvonne.gauer@condor-group.de möglich.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, die Sie bitte direkt per E-mail an yvonne.gauer@condor-group.de senden. Bitte beachten Sie, dass wir aus Sicherheitsgründen nur **Dokumente im pdf-Format** annehmen können.

Condor® MedTec GmbH, Frau Yvonne Gauer, Dr. Krismann-Str. 15, 33154 Salzkotten