

Sales Manager (w/m/d) – Intralogistik-Lösungen für Krankenhäuser

Unternehmen: Unser Auftraggeber ist ein global aktiver Anbieter integrierter Logistiklösungen für vielseitige Einsatzzwecke in Gebäuden. Erstklassige Beratung, individuell geplante Anlagen und umfassende Serviceleistungen machen ihn zum gesuchten Partner für verschiedene industrielle Anwendungen, im Bereich Krankenhäuser/Labore und in öffentlichen Einrichtungen. Das im **Großraum München** ansässige Unternehmen expandiert weiter und sucht für den Vertrieb im Segment Krankenhäuser einen technisch orientierten, erfahrenen Sales Manager (w/m/d).

Aufgabe: Im Zentrum Ihrer Aufgabe steht der branchenbezogene Vertrieb von Intralogistiksystemen für Krankenhäuser in Deutschland (Direktvertrieb) und international über Distributoren. Dazu akquirieren Sie eigenverantwortlich neue Direktkunden, erweitern das vertriebliche Netzwerk und bauen neue Distributoren auf bzw. entwickeln bestehende Geschäftsbeziehungen weiter. Dank Ihrer Branchenkenntnisse erkennen Sie die spezifischen Kundenbedarfe und beraten kompetent zur umfänglichen Lösungsfindung. Sie erstellen Angebote, bereiten Verträge vor und verhandeln diese bis zum erfolgreichen Abschluss. Dabei arbeiten Sie eng mit allen relevanten Schnittstellen und internen Fachbereichen zusammen, z. B. im Rahmen der technischen Kalkulation. Der strategische Ausbau der Marktpräsenz und die aktive Kontaktpflege zu Planungsbüros und Entscheidern in Krankenhäusern runden Ihr Aufgabenspektrum ab.

Profil: Mit mehrjähriger Erfahrung im Vertrieb technisch anspruchsvoller Produkte im Umfeld der Intralogistik verfügen Sie über ein belastbares Netzwerk im Zielmarkt Krankenhäuser/Labore und entsprechende Kontakte zu Planungsbüros und privaten sowie öffentlichen Kliniken. Ihre fachliche Basis ist ein technisches Studium (Maschinen- und Anlagenbau, Förder- und Sortiertechnik bzw. Gebäude- oder Medizintechnik etc.) in Verbindung mit Erfahrung im B2B-Vertrieb und der Betreuung von Distributoren. Kenntnisse im Projektgeschäft, technisches Verständnis und der routinierte Umgang mit MS Office sind ebenso gefragt wie Erfahrung mit öffentlichen Ausschreibungsverfahren. Sie arbeiten selbstständig, kommunizieren überzeugend und treiben Verhandlungen ergebnis- bzw. abschlussorientiert voran. Unternehmerisches Denken, Hands-on-Mentalität sowie Kunden- und Serviceorientierung vervollständigen Ihr Profil. Verhandlungssicheres Englisch, eventuell weitere Fremdsprachen, und die Bereitschaft zu nationalen und internationalen Dienstreisen verstehen sich von selbst.

Angebot: Es erwartet Sie eine spannende und verantwortungsvolle Vertriebsaufgabe im Umfeld modernster und hochwertiger Technik. Die Position ist ihren Anforderungen entsprechend dotiert und ausgestattet, inklusive Dienstwagen. Flexible Arbeitszeitgestaltung und mobiles Arbeiten ist möglich. Interessiert? Bitte senden Sie uns im ersten Schritt neben dem Anschreiben mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und frühestmöglicher Verfügbarkeit nur Ihren Lebenslauf zu (alle Dokumente im PDF-Format).

Ihr Ansprechpartner: Jörg Dötter
Telefon: +49 211 7792890
E-Mail: duesseldorf@intersearch-pb.de
Kennziffer: 40351A

INTERSEARCH
Personalberatung