

Schweizerisch verankert, weltweit ein Name.

Roger Fricker,
Manager International Sales

Es warten interessante Herausforderungen auf dem Weg zur Verwirklichung unserer Vision. Dazu suchen wir Sie als

Key-Account-Manager (m/w/d)

für die Region Nord-West (Westfalen bis Oldenburg)

Ihre Aufgaben

- > Aufbau bzw. Vertiefung der Kundenbindung in Ihrer Region
- > Ansprechpartner für Kunden und Meinungsbildner bei produktbezogenen Fragestellungen
- > Erarbeitung neuer Praxis- und Therapiekonzepte
- > Identifizierung und Gewinnung adäquater Referenten und Organisation von Veranstaltungen
- > Erkennen und analysieren von Marktentwicklungen und Kundenbedürfnissen

Ihre Qualifikationen

- > Ausbildung und/oder Berufserfahrung im zahnmedizinischen Bereich
- > Mehrjährige Verkaufserfahrung in der Dental-Branche, möglichst mit Kenntnissen des Netzwerkes und der KOL
- > Wohnort in o.g. Region
- > Neigung zum wissenschaftlichen Verkauf mit biologischem Grundverständnis
- > Reisebereitschaft und Bereitschaft zu Wochenenddiensten (überwiegend Messe- und Kongressteilnahmen)

Wir verschreiben uns aus Tradition einem Pioniergeist, der die Mitarbeitenden in den Mittelpunkt stellt. Sie engagieren sich für das, was Geistlich zu Spitzenleistungen treibt: die Leidenschaft an Regeneration. Daraus entstehen innovative Medizinprodukte, die Knochen, Knorpel sowie Weichgewebe wiederherstellen. Unser motiviertes Team freut sich auf Sie und die gemeinsame Arbeit in einem modernen, dynamischen Arbeitsumfeld mit internationalem Flair.

Bei Fragen steht Ihnen Frau Kerstin Berger, Tel. 07223 9624-43 oder E-Mail karriere@geistlich.de gerne zur Verfügung. Wir freuen uns über Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen, mit frühestmöglichem Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung, bevorzugt per E-Mail oder an Geistlich Biomaterials, Schneidweg 5, 76534 Baden-Baden.

