



Die UROMED Kurt Drews KG ist ein seit 1967 bestehendes mittelständisches und werteorientiertes Familienunternehmen. Als einer der führenden Anbieter urologischer Medizinprodukte haben wir zahlreiche Innovationen entwickelt und damit den Markt nachhaltig geprägt. Unser umfangreiches und qualitativ hochwertiges Produktsortiment vertreiben wir mit hoher Beratungs- und Servicekompetenz an Kliniken, urologische Praxen, Alten- und Pflegeheime, den medizinischen Fachhandel und Krankenkassen. UROMED-Produkte werden in mehr als 50 Länder exportiert.

Für unseren Außendienst suchen wir in unbefristeter Festanstellung zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit für das Gebiet West (PLZ-Regionen: 35, 40, 42-47, 57-61, 65) einen

Medizinprodukteberater im Klinik-Außendienst für den Raum Nordrhein-Westfalen / Hessen (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Vertrieb von erklärungsbedürftigen Medizinprodukten, Dienstleistungen und „Lösungen“ vorrangig an Krankenhäuser und Kliniken
- Ausbau der Marktposition durch Verstärkung der Marktpräsenz und Akquisition von Neukunden
- Betreuung und Ausbau Ihrer Netzwerke bei Bestandskunden
- Erkennen von kurz-, mittel- und langfristigem Bedarf der Kunden und Erarbeiten einer kundenspezifischen Vertriebsstrategie
- Inhaltliche Beratung der Kunden auch zu technischen Fragestellungen in der Urologie
- Enge Kooperation und intensiver Dialog mit internen Bereichen
- Verantwortliche Marktetablierung neuer Produktgruppen und Innovationen und diesbezügliche Steuerung des Dialoges mit Kunden zwecks Evaluierung möglicher Produktverbesserungen, unter Berücksichtigung einer ausgeprägten Qualitätsorientierung
- Sicherstellung und Fortsetzung des Umsatzwachstums
- Aktive Teilnahme an Messen und Veranstaltungen sowie Ausbau der Kontakte zu Meinungsbildnern
- Mitwirken im Rahmen der Optimierung von Vertriebsprozessen

Ihr Profil:

- Mehrjährige Berufserfahrung in einer vergleichbaren Aufgabe, z. B. im Vertrieb von Produkten, Dienstleistungen, Therapien, idealerweise von erklärungsbedürftigen medizinischen Hilfsmitteln oder aus der Tätigkeit in einem vergleichbaren Themenkomplex
- Erfahrung im Klinikumfeld, alternativ im Vertrieb von Investitionsgütern und/oder Verbrauchsgütern
- Hohe Kommunikationskompetenz, mit der Sie sich bereits als verbindlicher und kompetenter externer wie interner Ansprechpartner etablieren konnten
- Ziel- und ergebnisorientierte Handlungsweise sowie hohe Akquisekompetenz
- Engagierte, organisierte und loyale Arbeitsweise, die durch Diskretion und innovatives Denken vervollständigt wird

Unser Angebot:

Sie arbeiten bei UROMED in einer angenehmen Arbeitsatmosphäre, in der offene Kommunikation und persönliche Wertschätzung im täglichen Miteinander gelebt werden.

UROMED fördert Ihre individuelle fachliche und persönliche Weiterentwicklung.

Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie das kollegiale Miteinander werden durch die UROMED-Firmenkultur und unser attraktives Gehaltspaket gefördert durch

- 30 Tage Urlaub
- Freiwillige Jahressonderzahlung als Weihnachts-/Urlaubsgeld
- Kindergartenzuschuss
- Dienstwagen (auch zur privaten Nutzung) und Mobiltelefon sowie Tablet für Außendienstmitarbeiter
- Intensive, mehrwöchige Einarbeitung und Schulung
- Förderung einer individuellen leistungsgerechten Gehaltsentwicklung
- Und diverse weitere Sozialleistungen
- Im Rahmen regelmäßig stattfindender Gespräche und Außendiensttagungen sind offene und direkte Kommunikation jederzeit sichergestellt und gewünscht

Wenn Sie aktiver Teil unseres Unternehmens werden und sich langfristig mit uns weiterentwickeln wollen, dann senden Sie uns bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und dem möglichen Eintrittstermin. Wir freuen uns auf Sie.

UROMED Kurt Drews KG

Personalabteilung | Frau Sabine Venter
Meessen 7/11 in 22113 Oststeinbek

040/713 007 0
www.uromed.de

[Jetzt bewerben](#)