

Verlässlich näher dran.

Verwirklichen Sie Ihr  
Potenzial im  
Medizintechnik-Vertrieb



Unsere Mission als Keller Medical ist es, medizinischem Fachpersonal den Zugang zu intelligenten, verlässlichen und innovativen Therapie- und Diagnostiklösungen zu ermöglichen. Unsere Kunden, u. a. aus den Bereichen Neonatologie, Pneumologie, Schlafmedizin und Intensivmedizin, sind auf schnelle, verlässliche und fundierte Lösungen angewiesen, da diese von essenzieller Bedeutung für das Outcome für die Patienten sein können.

Aus diesem Grund konzentrieren wir uns seit mehr als 15 Jahren auf den Vertrieb von Spezialdiagnostik und gestalten unser Portfolio so, dass es den Ansprüchen unserer Kunden im klinischen Alltag optimal entspricht.

Verstärken Sie unser Team zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

### **Area-Sales-Manager Medizintechnik (M/W/D)**

in einem der zwei vakanten Gebiete (1) Bayern oder (2) Hessen inkl. Rheinland-Pfalz und Saarland

**Wir freuen uns, Sie kennenzulernen!**

#### **Ihre Aufgaben**

- Sie gewinnen das Vertrauen potenzieller Kunden und überzeugen diese vom Mehrwert unserer innovativen Lösungen.
- Sie entwickeln Ihr Vertriebsgebiet eigenständig und proaktiv durch die Akquise von Neukunden stetig weiter und verlieren dabei die Kundenzufriedenheit unserer Bestandskunden nicht aus den Augen.
- Sie analysieren neue Marktpotenziale, setzen sich mit den Ansprüchen Ihrer Kunden auseinander und erarbeiten maßgeschneiderte Lösungen.
- Bei besonders bedeutenden Terminen dürfen Sie sich auf die Unterstützung Ihrer Vertriebsleitung und weiteren Ressourcen des Unternehmens verlassen.
- Technische Einweisung und der Support für Geräteanwender vor Ort gehören für Sie zum Vertriebsalltag dazu.
- Auf Kongressen, Messen und anderen Kundenveranstaltungen bauen Sie Ihr Netzwerk aus.

## Ihr Profil

- Sie haben eine Ausbildung im medizinischen Umfeld, z. B. Atmungstherapeut, (Intensiv-) Fachkrankenpfleger, Fachkrankenpfleger für Intensivpflege, Kinderkrankenpfleger (m/w/d) o. ä. sehr gut abgeschlossen oder verfügen über ein Studium im naturwissenschaftlichen oder medizinisch-technischen Bereich (Humanmedizin, Medizintechnik, Physik, Chemie).
- Sie begeistern sich für den Vertrieb von medizintechnischen Produkten und arbeiten zielorientiert an Ihren Erfolgen.
- Sie bringen mehrjährige Vertriebs Erfahrung im klinischen Außendienst mit und verstehen es, Entscheidungsträger innerhalb klinischer Strukturen von den Vorteilen innovativer Technologien zu überzeugen.
- Außergewöhnliche Kommunikations- und Präsentationsstärke zeichnen Sie ebenso aus wie das anwenderorientierte Vermitteln komplexen, technischen Fachwissens.
- Ihr sehr gutes Einfühlungsvermögen für Klinikpersonal aller Hierarchieebenen ermöglicht es Ihnen, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen.
- Mit MS-Office-Anwendungen gehen Sie routiniert um und besitzen ausgezeichnete Deutsch- sowie gute Englischkenntnisse.
- Ihr Homeoffice verlassen Sie gerne und bringen eine hohe Reisebereitschaft mit.
- Ihr Wohnsitz liegt idealerweise im Vertriebsgebiet Bayern ODER Hessen / Rheinland-Pfalz / Saarland.

## Ihre Perspektive

Profitieren Sie von einer dynamischen positiven Unternehmenskultur mit flacher Hierarchie, kurzen Entscheidungswegen und einem sympathischen Team. Attraktive Rahmenbedingungen, ein unbefristeter Arbeitsvertrag, leistungsgerechtes Gehalt, neueste Kommunikationstechnologien sowie ein Firmenwagen, der privat unbegrenzt genutzt werden kann, werden Sie überzeugen.

Bewerben Sie sich mit Ihren aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen und unter Angabe der Kennziffer **STAN09/22** sowie Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail: [hr@keller-medical.de](mailto:hr@keller-medical.de).

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!



Keller Medical GmbH · Wiesbadener Weg 2A · 65812 Bad Soden  
[www.keller-medical.de](http://www.keller-medical.de)