

Unser Auftraggeber stellt eine breite Palette an hochwertigen Mobilitätsprodukten für körperbehinderte und mobilitätsbeschränkte Menschen her. Das Unternehmen bietet nur erstklassige Produkte mit einem „Best-of-Best“-Konzept in Bezug auf Qualität und Funktion. Dieses Programm basiert auf langjähriger Erfahrung in Design, Fertigung und Vertrieb. Die Produktlinie dieser hochwertigen Funktionsprodukte ist preislich attraktiv und wird kontinuierlich erweitert.

Das internationale Team hinter dem Erfolg hat in Zusammenarbeit mit Branchenexperten eine Reihe von Produkten entwickelt mit einem klaren europäischen Anspruch auf Ergonomie, Funktionalität, Design und Langlebigkeit. Das Unternehmen expandiert international sehr erfolgreich und erzielt bereits hohe Wachstumsraten in Europa.

Um die erfolgreiche Expansion in Deutschland fortzusetzen, sucht unser Kunde nun den richtigen Kandidaten für die Position des:

(Junior) Key Account Manager -Deutschland Süd (M / W)

Ihre Aufgabe ist es, innovative, moderne und hochfunktionelle Mobilitätsprodukte an „Sanitätshäuser, Orthopädie- und Reha-technik“ zu verkaufen und die Region in Süddeutschland weiter aufzubauen und auszubauen.

Die Position ist regional im Außendienst und teils in Home Office und ermöglicht Ihnen mit den besten Mobilitätslösungen zu arbeiten, die in ihrer Kategorie verfügbar sind. Sie werden von einem internationalen Expertenteam unterstützt und berichten direkt an den European Business Manager.

Die ausgeschriebene Stelle richtet sich an diejenigen, die über Berufserfahrung in der Mobilitäts-, Rehabilitations- oder Medizinproduktebranche verfügen.

Wichtiger als Ihre Berufserfahrung jedoch schätzen wir Ihre Arbeitsethik und Ihre Energie. Quereinsteiger oder Berufsanfänger sind willkommen, wenn Sie eine chancenreiche Position suchen, die Sie fordert und Sie mit einer großartigen Zukunft und Karriere belohnt.

Sie müssen Deutsch beherrschen und Grundkenntnisse in Englisch haben. Sie sind hochmotiviert, energisch und diszipliniert. Sich mit Menschen zu verbinden, Kunden zu schulen und einen Verkauf abzuschließen, ist für Sie selbstverständlich.

Das Unternehmen pflegt eine unbürokratische, sehr persönliche und freundliche Atmosphäre und bietet gleichzeitig viel kreativen Raum. Teamarbeit versteht sich von selbst. Die Position bietet ein hohes Maß an Unabhängigkeit und Freiheit sich selbst zu führen und das Gebiet zu entwickeln.

Der erfolgreiche Kandidat profitiert direkt vom Erfolg des Unternehmens und ist gut positioniert, um seine Karriere in einem schnell wachsenden Unternehmen zu entwickeln.

Interessierte Bewerber werden gebeten, ein Anschreiben und einen Lebenslauf an contact@synvio.eu mit Angabe der Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins zu senden.

Karriere in einem schnell wachsenden Unternehmen?

Kontakt: **SYNVIO MEDTECH Consulting**

John Frijters

M: +49 175 325 0436

E-Mail: contact@synvio.eu