



Area Sales Manager (m/w/d) Frankreich & Frankophoner Raum

Die ASANUS Medizintechnik GmbH gilt mit über 18.000 chirurgischen Instrumenten als Komplettanbieter für nahezu alle Fachbereiche. Fortlaufend werden innovative und hochpräzise chirurgische Instrumente sowie intelligente Softwarelösungen für die Krankenhauslogistik entwickelt. Was wir täglich erreichen hat positiven Einfluss auf die Gesundheit der Menschen. Gestalten Sie die Zukunft mit uns!

WAS WIR BIETEN



30 Tage Urlaub



Gleitzeitkonto



Entwicklungsmöglichkeiten



Intensive Einarbeitung



Bio-Obst und Bio-Tee



Spannende Aufgaben



Jobrad



Hansefit

**Einstieg als
Fachkraft**

Beschäftigungsart
verschiedene Arbeitsmodelle
sind möglich

Tätigkeitsbereich
Vertrieb

Standort
Neuhausen ob Eck

Ansprechpartnerin
Frau Heike Schorer

E heike.schorer@asanus.de
T 0157 5244 5385

IHRE AUFGABEN

- Verantwortung für die Weiterentwicklung bestehender Absatzmärkte sowie die Erschließung neuer Marktpotenziale in der frankophonen Vertriebsregion
- Planung, Koordination und Umsetzung von Marketing- und Vertriebsaktivitäten
- Erstellung von Angeboten und Verträgen sowie Steuerung der Auftrags- und Projektabwicklung
- Führung von Vertragsverhandlungen sowie Projekt- und Kundengesprächen
- Sie eignen sich fundierte Produktkenntnisse im Bereich chirurgischer Instrumente sowie der ASANUS Logistiksoftware an und setzen diese aktiv bei Kundenberatungen ein
- Beratung und Betreuung von Vertriebspartnern und Endkunden
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen und Fachveranstaltungen
- Durchführung regionaler Markt- und Wettbewerbsanalysen und Ableitung strategischer Vertriebsziele
- Erstellung von Umsatzbudgets inkl. regelmäßiger Fortschritts- und Ergebniskontrollen

IHRE QUALIFIKATIONEN

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Hochschulausbildung, idealerweise mit Bezug zur Medizintechnik
- Leidenschaft für Vertrieb und Kundenbeziehungen; Berufserfahrungen im Vertrieb sind von Vorteil
- Begeisterung für unsere Produkte und der Antrieb, diese gemeinsam erfolgreich am Markt zu positionieren
- Souveränes Auftreten, Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick im internationalen Umfeld
- Interkulturelle Offenheit, Kontaktfreude und Freude an internationaler Zusammenarbeit
- Sehr gute Französischkenntnisse
- Kenntnisse im Bereich medizintechnischer Produkte der operativen Medizin sind vor Vorteil
- Reisebereitschaft innerhalb der Vertriebsregion