



Wir schaffen neue Standards.

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

Bei ASANUS verbinden wir Medizintechnik mit digitalen Innovationen. Mit über 18.000 chirurgischen Instrumenten sind wir Komplettanbieter für nahezu alle medizinischen Fachbereiche. Gleichzeitig entwickeln wir intelligente Softwarelösungen mit RFID Technologie zur digitalen Nachverfolgung steriler Medizinprodukte in Krankenhäusern. Unser Ziel: sicherere Prozesse, mehr Effizienz und bessere Versorgung für Menschen. Werden Sie Teil unseres Teams und gestalten Sie mit uns die Zukunft der Medizintechnik.

### 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](mailto: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 von Vorteil
- Reisebereitschaft innerhalb der Vertriebsregion