

Wir sind ein fortschrittliches und kundenorientiertes Dienstleistungsunternehmen mit Aktivitäten in den Bereichen Medizinische Diagnostik und Life Science für den Gesundheitsbereich in verschiedenen europäischen Ländern. In Zusammenarbeit mit namhaften internationalen Lieferpartnern vertreiben wir innovative Systeme an Kliniken, Ärzte, Apotheken und an die forschende Industrie. Unser Fokus liegt in einer umfassenden und zukunftsorientierten Dienstleistung als Grundlage für langjährige Geschäftsbeziehungen.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir Dich als

Account Manager im Außendienst (m/w/d) für Produkte der Mikrobiologie und Molekularbiologie PLZ-Gebiet 0+1

Als Account Manager bist Du die Schnittstelle zwischen Kunde und Unternehmen. Deine Ansprechpartner sind Fachärzte, Laborpersonal und Verwaltungsleiter aus den Bereichen Labore, Krankenhäuser und Universitätskliniken bzw. niedergelassene Ärzte/MVZ. Mit Deinem verbindlichen und gewinnenden Auftreten repräsentierst du unser Unternehmen. Als leidenschaftlicher Verkäufer verstehst du es, auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen und sie mit optimalen Lösungen und einem Top-Service zu begeistern. Dabei bist du Unternehmer im Unternehmen mit dem Ziel, uns und Dein Team voran zu bringen. Mit Deinem Gespür für Verbesserungspotential bist du stets nah am Marktgeschehen und den Kunden und trägst aktiv zur Optimierung der eigenen Prozesse bei.

Deine Aufgaben

- Aktive und selbständige Neukundenakquise
- Betreuung und Beratung unserer Bestandskunden
- Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen
- Erreichung der vereinbarten Gebiets- und Unternehmensziele
- Eigenverantwortliches Ausarbeiten und Umsetzen der Vertriebs- und Marktstrategie
- Benchmarking und Generierung neuer Marktpotentiale
- Projektmanagement
- Teilnahme an Messen und Kongressen
- Kontinuierliches Reporting und Dokumentation
- Abteilungsübergreifende Zusammenarbeit

Dein Profil

Wir suchen eine agile und kommunikationsstarke Persönlichkeit mit Dienstleistermentalität, die das Einmaleins des Vertriebs sicher beherrscht und Lust hat, mit uns gemeinsam etwas zu bewegen.

- Deine Stärken: Ausdauer, Verhandlungsgeschick, Diplomatie, Strategisches Denken, Abschlussstärke
- Dein Background: abgeschlossene Ausbildung oder Hochschulabschluss mit mehrjähriger relevanter Berufserfahrung, Fahrerlaubnis Klasse B
- Deine Arbeitsweise: Strukturiert, zielorientiert, eigenmotiviert, vernetzt
- Deine Bereitschaft: Reisen, Hands-On-Mentalität, gepflegtes Erscheinungsbild

Bei uns findest du eine herausfordernde und abwechslungsreiche Tätigkeit mit viel Eigenverantwortung in einem dynamischen und herzlichen Team. Unsere Unternehmenskultur ist geprägt von flachen Hierarchien kurzen Entscheidungswegen und einem wertschätzenden und offenen Miteinander.

Unsere Mitarbeiter werden umfassend eingearbeitet und regelmäßig entsprechend ihrer individuellen Voraussetzungen geschult und gefördert. Als Account Manager erhältst du natürlich ein Mobiltelefon und einen Dienstwagen (beides auch zur privaten Nutzung) und profitierst von flexiblen Arbeitszeitmodellen und viel Freiraum für eigene Ideen.

Unsere wachsende Kundenbasis zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Willst auch du unsere Zukunft aktiv mitgestalten? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung an

hr.de@axonlab.com