

DIE UNENTBEHRlichen

— GEMEINSAM FÜR DAS BESTE ERGEBNIS —

Über 50 Jahre
Erfahrung

Deutschlands
Bester Arbeitgeber

Individuelle
Förderprogramme

Sämtliche Bezeichnungen richten sich an alle Geschlechter.

Key Account Manager (m/w) in Direktvermittlung im Notfallmedizinischen Umfeld gesucht!

Kennziffer 103876



Laerdal

helping save lives

Laerdal ist ein norwegisches Unternehmen mit der Mission „helping save lives“ – unsere Produkte und Dienstleistungen helfen Mitarbeitern im Gesundheitswesen dabei, die Patientensicherheit zu erhöhen. Wir suchen Sie an unserem Standort in Puchheim zur Verstärkung unseres Teams.

Sie möchten in einer Firma arbeiten, die mit großem Engagement für Ihre Kunden arbeitet, die ihre Werte lebt und mit ihren Produkten und Trainings hilft, Menschenleben zu retten?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Das sind Ihre Tätigkeitsschwerpunkte

- Die Betreuung des bestehenden Händlernetzes in der D/A/CH Region und der Ausbau neuer Händler im Klinikumfeld gehören zu Ihren Hauptaufgaben
- Sie leiten eigenständig Jahresgespräche und sind für ein regelmäßiges Reporting, Umsatzanalyse und Preisgestaltung verantwortlich
- Als erster Ansprechpartner für den Händler haben Sie immer ein offenes Ohr, begleiten ihn bei Bedarf zu Produktpräsentationen, sind für die Produktschulungen verantwortlich und koordinieren Aufgaben bei Bedarf zwischen den einzelnen Abteilungen
- Sie sind bei der Beobachtung des Wettbewerbs stets an erster Front und stellen bei Bedarf die richtigen Stellhebel für die Umsatzsicherung bzw. -steigerung
- Weitere strategische Projekte übernehmen Sie gerne und überzeugen hierbei mit Kreativität und Engagement

Das bringen Sie mit

- Sie haben eine kaufmännische Ausbildung oder ein wirtschaftswissenschaftliches Studium erfolgreich abgeschlossen, bringen mehrjährige Erfahrung in der Betreuung von Key Accounts mit und haben idealerweise bereits Erfahrung im Rettungsdienst gesammelt
- Sie sind ein absoluter Netzwerker und leben das Thema "Beziehungsmanagement"
- Sie sind kommunikationsstark, kundenorientiert und präsentationssicher
- Sie arbeiten gerne analytisch und bewegen sich sicher in Excel
- Branchenkenntnisse sind gerne gesehen aber kein Muss
- Sie bringen eine Hands-on- Mentalität mit, arbeiten gerne im Team und sind durchsetzungsstark, verfügen aber auch über ein gewisses Händchen für Diplomatie
- Gute bis sehr gute Englischkenntnisse und ca. 30% Reisebereitschaft innerhalb der Region runden Ihr Profil ab

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann sollten wir uns kennenlernen! Für einen ersten persönlichen Kontakt und eine individuelle Beratung zu dieser Vakanz oder ähnlichen Angeboten aus den Bereichen Sales, Product Management und Business Development Management steht Ihnen Nicole Gniwoss unter 089 / 205 074 672 jederzeit zur Verfügung!

Weitere aktuelle Vakanzen finden Sie hier auf unserer Stellenbörse.

Zum schnellen und einfachen Hochladen Ihrer aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen bitte jetzt auf "direkt bewerben" klicken!

[Direkt bewerben >>](#)



Ihre beruflichen Wünsche sind bei uns, einem der größten und erfolgreichsten Personalvermittler Deutschlands, in den besten Händen. Profitieren Sie von unserem Netzwerk und unserem Know-how aus 50 Jahren Personalmanagement! Mehr über uns erfahren Sie unter www.dis-ag.com.

Wir freuen uns auf Sie!



Ihr Kontakt

Frau Nicole Gniewoss
muenchen-pv@dis-ag.com
Telefon +49 89/205074660

DIS AG | Office & Management | Landsberger Straße 290a | 80687 München

www.dis-ag.com