

REMOTE SALES REPRESENTATIVE (F/M/D)

Munchen, Germany/ Remote working

Wir haben innovative und bewährte medizinische Lösungen zur Verbesserung der Leben, welche wir berühren: Convatec ist ein globales Medizintechnikunternehmen, das sich auf Lösungen und Technologien für die Behandlung chronischer Erkrankungen konzentriert und führende Positionen in den Bereichen Wundversorgung, Stomaversorgung, Kontinenz- und Intensivversorgung sowie Infusionsversorgung einnimmt. Mit rund 10.000 Kolleginnen und Kollegen und dem Versprechen, für immer da zu sein, sind unsere Produkte und Dienstleistungen in über 100 Ländern erhältlich. Unsere Lösungen bieten eine Reihe von Vorteilen, von der Infektionsprävention und dem Schutz gefährdeter Haut bis hin zu verbesserten Patienten Erfahrungen und reduzierten Pflegekosten. Das Unternehmen ist Bestandteil des FTSE 100 Index (LSE: CTEC) und erzielte 2021 einen Umsatz von über 2 Milliarden US-Dollar. Um mehr über Convatec zu erfahren, besuchen Sie bitte <http://www.convatecgroup.com>

Wir bei ConvaTec arbeiten in allen Bereichen daran, uns stets zu verbessern!
Unser Ziel: bessere Produkte, bessere Prozesse, bessere Ergebnisse - für uns und unsere Kunden. Dabei streben wir nach exzellenten Ergebnissen.
Profitieren Sie von unseren gemeinsamen Erfolgen und werden Sie Teil des Inside Sales Teams bei ConvaTec.

Aufgaben und Verantwortlichkeiten:

- Management und Erweiterung des AWC-Portfolios innerhalb ausgewählter Accounts
- Verkaufssteigerung durch kommerzielle Aktivitäten, Kundenbeziehungen, Einzel- oder Gruppen-Produktpräsentationen/Demonstrationen und Produktbewertungen
- Durchführung des Lead-Qualifizierungsprozesses
- Verantwortung für die Förderung des Wachstums durch gezielte Projekte, die innerhalb der Geschäftseinheit identifiziert werden
- Generierung neuer Leads durch Social-Media-Aktivitäten
- Förderung und Entwicklung von digitalen Events

- Erzielen von KPI's auf Basis von Aktivitäten und Leistungsmerkmalen
- Zusammenarbeit mit der SFE- und Marketing-Abteilung bei der Identifizierung, Segmentierung und Nachverfolgung möglicher neuer Accounts/Kontakte
- Fundierte Kenntniserweiterung im Bezug auf Markt, Wettbewerber, Produkte und Preisangebote, um in enger Zusammenarbeit mit dem Regional Sales Management wettbewerbsfähiger und strategischer aufgestellt zu sein
- Entwurf und Pflege von Account-Planungen/Aktionsplänen (z. B. wöchentlich, monatlich, vierteljährlich, jährlich) durch Analyse der Leistung, um den Bedarf zu ermitteln und folglich Maßnahmen zur Erreichung der Verkaufsziele umzusetzen
- Effektive Zeitplanung und Organisation
- Einhaltung aller regulatorischen, klinischen und industriellen Richtlinien
- Kundenstammdatenpflege/Clearing CRM

Reiseanforderungen:

- Begrenzte Reisen entsprechend den geschäftlichen Anforderungen

Erforderliche Sprachkenntnisse:

- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse (Sprechen/Schreiben/Lesen)

Standort:

- beliebig in Deutschland

Qualifikationen:

- Verkaufskompetenz, Fähigkeit, den gesamten Vertriebskreis zu managen
- Geschickte Fähigkeit, Menschen aus der Ferne anzusprechen
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten
- Dynamik, Energie, Belastbarkeit und Hartnäckigkeit
- Geschäftssinn, unternehmerischer Geist, Fähigkeit einen Verkauf voranzutreiben
- Fähigkeit, remote zu arbeiten, mit hoher Fähigkeit zur Selbstmotivation
- Teamfähigkeit
- Ethischer Ansatz

Wünschenswert:

- Ausbildung im medizinischen Bereich und/oder Advanced Wound Care Produktkenntnisse
- Erfahrung in der Durchführung von Schulungen
- Erfahrung im digitalen Bereich
- Aufgeschlossenheit für Veränderungen und kontinuierliche Verbesserungen
- Analytische Fähigkeiten, KPI-Analyse und Reporting

Nutzen Sie die Chance, durch unsere ambitionierten Ziele das Beste aus sich herauszuholen. Streben Sie nach höheren Zielen und übernehmen Sie Verantwortung. Ergreifen Sie die Initiative - wir werden Sie stets ermutigen und unterstützen, damit innovative Ideen verwirklicht werden können. Auch wenn es immer wieder Herausforderungen zu überwinden gilt – Ihre Arbeit, Ihr Engagement und Ihre Erfolge werden dazu beitragen, das Leben von Millionen Menschen zu verbessern.

Stellen Sie sich der Herausforderung.
Hier werden Sie täglich Neues bewegen und bewirken.

Beware of scams online or from individuals claiming to represent Convatec

A formal recruitment process is required for all our opportunities prior to any offer of employment. This will include an interview confirmed by an official Convatec email address.

If you receive a suspicious approach over social media, text message, email or phone call about recruitment at Convatec, do not disclose any personal information or pay any fees whatsoever. If you're unsure, please contact us at careers@Convatec.com.

Equal opportunities

Convatec provides equal employment opportunities for all current employees and applicants for employment. This policy means that no one will be discriminated against because of race, religion, creed, color, national origin, nationality, citizenship, ancestry, sex, age, marital status, physical or mental disability, affectional or sexual orientation, gender identity, military or veteran status, genetic predisposing characteristics or any other basis prohibited by law.