



MedTec Healthcare Recruitment ist ein deutsches Unternehmen und spezialisiert auf das Recruitment von Fach- und Führungskräften innerhalb des Gesundheitswesens und der Medizintechnik.

Unser Kunde mit Start-Up Charakter ist die Tochtergesellschaft eines internationalen Unternehmens, das seit über 100 Jahren optische Präzisionsinstrumente entwickelt und produziert. Der Mutterkonzern mit nationalen und internationalen Tochtergesellschaften verfügt über rund 1800 Mitarbeiter.

Für den Aufbau des Teams im Bereich Brillenglas suchen wir im Auftrag einen:

Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) aus der Augenoptik für den Verkauf von Brillenglas in Baden-Württemberg Kennziffer HG 2123

Ihre Aufgaben:

- Der Schwerpunkt Ihrer Tätigkeit ist die Neukundenakquise, sowie die Betreuung der Bestandskunden in Ihrem Verkaufsgebiet
- Eigenständige Koordination des Akquise- und Angebotsprozesses
- Beratung der Kunden in Marketing und im betriebswirtschaftlichen Bereich
- Sammeln von Marktinformationen und Weiterleitung an die Vertriebsleitung und die Marketing Kollegen
- Sie analysieren Markt und Wettbewerb in regelmäßigen Abständen und entwickeln gemeinsam mit Ihrem Vorgesetzten stetig angepasste Strategien, um Marktanteile hinzuzugewinnen
- Sie sind verantwortlich für die Zielerreichung in Ihrem Gebiet
- Teilnahme an nationalen Kongressen und Messen

Ihr Profil:

- Sie haben eine Ausbildung als Augenoptiker oder Augenoptikermeister abgeschlossen und verfügen über betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Mehrere Jahre Erfahrung im Vertriebsaußendienst in der augenoptischen Branche, bevorzugt im Bereich Brillenglas, aber auch Kandidaten aus anderen Fachbereichen der Augenoptik kommen in Frage
- Sie sind es gewohnt, selbständig und eigenverantwortlich auf der Grundlage vereinbarter Ziele zu arbeiten
- Sie sind kundenorientiert und besitzen die Fähigkeit, langfristige Beziehungen aufzubauen
- Sie sind eine Persönlichkeit mit Verhandlungs- und Kommunikationsgeschick und einem gewinnenden, sicheren Auftreten
- Sie verfügen über Präsentationsstärke, Begeisterungs- und Motivationsfähigkeit, eine eigenständige Arbeitsweise und den notwendigen „Biss“ auch in schwierigen Situationen
- Sie sind zielstrebig, belastbar und haben Freude an neuen Herausforderungen
- Sie besitzen verhandlungssichere Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Sie sind flexibel und reisebereit in Ihrer Region

- Sie beherrschen den Umgang mit neuen Medien, CRM-Systemen und Office-Programmen
- Führerschein der Klasse B

Unser Angebot:

- **Attraktives Gehalt mit Extraleistung:** Das attraktive Festgehalt ist als sichere Basis Ihrer Vergütung provisionsunabhängig. Es wird um eine erfolgsorientierte Prämie von bis zu 20% des Festgehaltes erweitert. Daneben erwarten Sie Leistungen zur betrieblichen Altersvorsorge, diverse betriebliche Vergünstigungen und sehr großzügige Produktrabatte - auch für Ihre Familie und Freunde.
- **Prima Klima:** Neben einem unbefristeten Arbeitsvertrag und einem freundlichen Arbeitsklima werden Sie in einem Team arbeiten, dem die Zufriedenheit der Kollegen und Kunden ein wichtiges Anliegen ist.
- **Persönliche Entwicklungs-Chancen:** Nach einem intensiven Onboarding werden Sie durch individuelle Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten dabei unterstützt, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln.
- **Sicherheit:** Mit dem Eintritt ins Team sind Sie Teil eines krisenresilienten Unternehmens, welches sich anhaltend positiv entwickelt und in die Zukunft investiert.
- **Exklusive Mobilität:** Sie erhalten einen Firmenwagen der Mittelklasse, den Sie auch privat nutzen können.
- **Standort:** Sie arbeiten vom Homeoffice aus.

Ihr Kontakt:

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angaben zur Einkommenserwartung und des möglichen Eintrittsdatums per E-Mail unter Angabe der **Kennziffer HG 2123** an:

MedTec Healthcare Recruitment, Frau Birgit Helfrich,
E-Mail: birgit.helfrich@medtec-hr.de, Mobil: +49 0170-3168787

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Sämtliche Bezeichnungen richten sich an alle Geschlechter.