



Unsere Ambition:

**Talente und Aufgaben  
zusammenzuführen.**

*Der Vertrag,*  
**Noah Wunsch, 2012**

## Gebietsleiter (m/w) Klinik

**Innovative Medizinprodukte | Gebiet Mecklenburg-Vorpommern / Brandenburg**

Unser Klient ist ein weltweit führendes, etabliertes und innovatives Unternehmen im Bereich der modernen Wundversorgung. Im exklusiven Auftrag unseres Klienten suchen wir nun für das sehr gut geführte Gebiet - Mecklenburg-Vorpommern / Brandenburg - aufgrund einer altersbedingten Nachfolge einen überdurchschnittlich ambitionierten, engagierten und unternehmerisch denkenden **Gebietsleiter (m/w) Klinik**. Der Gebietsleiter arbeitet eng im Team mit einem Clinical Consultant zur nachhaltigen Betreuung der Kunden.

### Ihre Hauptaufgaben, u.a.

- Entwicklung von Verkaufsstrategien mit dem Ziel einer nachhaltigen Umsatz- und Ergebnisentwicklung in den relevanten Zielgruppen
- Aktive Neukundenakquise sowie Fortführung und Pflege von Kundenbeziehungen (Tender Management)
- Bewerben des gesamten Produktportfolio bei Bestands- und Neukunden
- Management des Verkaufsgebietes
- Erstellung von Markt-, Wettbewerbs- sowie Kundenanalysen
- Optimierung der Vertragsmodalitäten inkl. Durchführung von Konditions- und Preisverhandlungen
- Unterstützung des Überleitungsmanagements
- Enge und engagierte Zusammenarbeit mit den strategischen Partnern und Distributoren
- Reporting und Dokumentation

### Ihre Qualifikation

- Abgeschlossene Berufsausbildung im Gesundheitswesen, verbunden mit medizinischen Grundkenntnissen
- Mindestens 4 bis 5 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb von medizintechnischen Produkten im Kliniksektor, idealerweise im Bereich Chirurgie
- Freude am Aufbau vertrauensvoller und nachhaltiger Kontakte zu Kunden auf allen Managementebenen (Chefärzte, Einkauf etc.)
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten, Durchsetzungsvermögen und Verhandlungsgeschick
- Verantwortungsbewusstsein, hohe Zuverlässigkeit, Verbindlichkeit und gewandtes Auftreten
- Unternehmerisches, serviceorientiertes Denken und Handeln
- Erweiterte MS Office und CRM Kenntnisse
- Gute Englischkenntnisse

Bei Interesse an dieser verantwortungsvollen Aufgabe steht Ihnen Herr Joachim Kerger, gerne unter +49 89-20 70 42 250, für einen ersten Kontakt zur Verfügung. Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inklusive Ihrer Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit senden Sie bitte ausschließlich per Email an: [talents@executivecircle.de](mailto:talents@executivecircle.de). Wir sichern Ihnen Vertraulichkeit, Diskretion und Chancengleichheit zu und freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme sowie das persönliche Gespräch mit Ihnen.

**ExecutiveCircle**

We link talents with opportunities.

ExecutiveCircle GmbH Personalberatung  
Konrad-Zuse-Platz 8 | D-81829 München  
+49 89-20 70 42 250 | [mail@executivecircle.de](mailto:mail@executivecircle.de)  
[www.ec-healthcare.com](http://www.ec-healthcare.com) | [www.executivecircle.de](http://www.executivecircle.de)