

# nationaler Key Account Manager (m/w/d) Healthcare

Berlin | Ab sofort | Full-time employee



**BEWERBEN**

Unser Mandant ist ein international agierendes Unternehmen, das Hygieneprodukte entwickelt, produziert und weltweit erfolgreich vertreibt. Durch die hochwertige Qualität, den kundenorientierten Service, stetige Innovationen und Produktverbesserungen hat das Unternehmen sich eine hervorragende Marktposition erarbeitet und befindet sich im stetigen Wachstumsprozess.

## **DAS WIRD GEBOTEN**

- Eine abwechslungsreiche Aufgabe bei einem international agierenden, erfolgreichen Unternehmen mit „Start-Up-Mentalität“
- Einzigartige Verknüpfung von Innovation und Nachhaltigkeit für das Produktportfolio und die Unternehmenskultur
- Sehr breite und kreative Gestaltungsspielräume bei der Umsetzung der Vertriebsstrategien

- Ein dynamisches, freundliches und motiviertes Arbeitsumfeld
- Individueller Einarbeitungsplan inkl. Mentoring
- Attraktives Vergütungspaket
- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung

## DAS WIRD ERWARTET

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im Gesundheitswesen
- Offene Persönlichkeit mit hoher Vertriebsaffinität
- Sehr gute Kenntnisse in Deutsch und Englisch
- Analytisches und strategisches Denkvermögen sowie ein selbstsicheres Auftreten
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten und Verhandlungsgeschick

**BEWERBEN**

Alternativ können Sie sich auch weiterhin [per E-Mail bewerben](#).