

Engagieren Sie sich mit uns gemeinsam im Kampf gegen den plötzlichen Herztod. mekontor GmbH & Co. KG bietet hochwertige Produkte und lukrative Zusammenarbeit.

Die mekontor GmbH & Co. KG mit Sitz in Duisburg Ruhrort, ist ein aufstrebendes Unternehmen, das sich leidenschaftlich für den Kampf gegen den Herztod einsetzt.

Werte wie Vertrauen, Zuverlässigkeit und Qualität, insbesondere in der Partnerschaft zu Kunden und Stakeholdern, sind die wichtigste Grundlagen im täglichen Einsatz gegen den Herztod.

Als Generalimporteur des renommierten italienischen Herstellers Progetti, bietet die mekontor GmbH & Co. KG seinen Kunden intuitiv lebensrettende Defibrillatoren von höchster Qualität.

Zur Verstärkung unseres Vertriebs-Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt noch für viele Regionen

Vertriebsprofis oder auch Quereinsteiger

als freiberufliche Mitarbeiter/ Handelsvertreter

Ihre Aufgabe:

- Vertrieb unserer Produkte & Komplettlösungen (Kauf, meCareMiete & Sponsoring)
- Enge professionelle Pflege und Betreuung der bestehenden Kundenbeziehungen
- Identifikation und Akquise von Neukunden
- Qualifizierte fachliche Produktberatung der Kunden
- Planung und Durchführung von Einweisungen, Schulungen & Seminaren sowie Präsentationen & Mitarbeit bei Ausstellungen und Messen

Wir bieten Ihnen:

- Außergewöhnliches, erfolgsorientiertes Vergütungssystem
- Gründliche Einarbeitung inklusive Medizinisch-fachlicher Schulung
- Regelmäßige Vertriebsschulungen und Fortbildungen
- Laufende Vertriebs- und Akquise Unterstützung
- Persönliche Entfaltungsmöglichkeiten, eigenverantwortliches Arbeiten & Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb des Unternehmens

Was Sie auszeichnet:

- Verkauf ist Ihre Leidenschaft, sie sind erfolgsorientiert, haben eine Gewinner-Mentalität
- Sie besitzen eine ausgeprägte Kommunikationsstärke
- Sie besitzen eine ausgeprägte Kontaktstärke
- Sie bringen Verhandlungen erfolgreich zum Abschluss
- Sie besitzen ein hohes Maß an Eigeninitiative & Selbstorganisation
- Idealerweise verfügen Sie bereits über erste Erfahrungen & Erfolge im Vertrieb von medizintechnischen Produkten
- Idealerweise sind Sie bereits Medizinprodukteberater

Wenn Sie sich angesprochen fühlen, dann senden Sie bitte Ihre aussagekräftige Bewerbung an

HR@mekontor.de bis zum 30.06.2016

