



Die UROMED Kurt Drews KG ist ein seit 1967 bestehendes mittelständisches und wertorientiertes Familienunternehmen. Als einer der führenden Anbieter urologischer Medizinprodukte haben wir zahlreiche Innovationen entwickelt und damit den Markt nachhaltig geprägt. Unser umfangreiches und qualitativ hochwertiges Produktsortiment vertreiben wir mit hoher Beratungs- und Servicekompetenz an Kliniken, urologische Praxen, Alten- und Pflegeheime, den medizinischen Fachhandel und Krankenkassen. UROMED-Produkte werden in mehr als 50 Länder exportiert.

Für unseren Außendienst suchen wir in unbefristeter Festanstellung zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit für die PLZ-Regionen: 95 - 99 einen

## Medizinprodukteberater im Vertriebsaußendienst für den Raum Thüringen, Bayern (m/w/d)

### Ihre Aufgaben:

- Vertrieb von erklärungsbedürftigen Medizinprodukten, Dienstleistungen und „Lösungen“ vorrangig an niedergelassene Urologen, Altenheime und Leistungserbringer der integrierten Versorgung (Homecare), Apotheken und den Pharmagroßhandel
- Ausbau der Marktposition durch Verstärkung der Marktpräsenz und Akquisition von Neukunden
- Betreuung und Ausbau Ihrer Netzwerke bei Bestandskunden
- Erkennen von kurz-, mittel- und langfristigem Bedarf der Kunden und Erarbeiten einer kundenspezifischen Vertriebsstrategie
- Inhaltliche Beratung der Kunden auch zu technischen Fragestellungen in der Urologie
- Enge Kooperation und intensiver Dialog mit internen Bereichen
- Verantwortliche Marktetablierung neuer Produktgruppen und Innovationen und diesbezügliche Steuerung des Dialoges mit Kunden zwecks Evaluierung möglicher Produktverbesserungen, unter Berücksichtigung einer ausgeprägten Qualitätsorientierung
- Sicherstellung und Fortsetzung des Umsatzwachstums
- Aktive Teilnahme an Messen und Veranstaltungen sowie Ausbau der Kontakte zu Meinungsbildnern
- Mitwirken im Rahmen der Optimierung von Vertriebsprozessen

### Ihr Profil:

- Mehrjährige Berufserfahrung in einem vergleichbaren Bereich, z. B. als Vertriebsmitarbeiter im Außendienst von erklärungsbedürftigen Produkten, Dienstleistungen bzw. Therapien im Umfeld des Gesundheitswesens bzw. der Medizintechnik
- Alternativ nachweisbare Vertriebsserfolge im Vertrieb von Investitionsgütern und/oder Verbrauchsgütern
- Hohe Motivation gepaart mit einem souveränen Auftreten und einer empathischen Persönlichkeit, der es Spaß macht, Netzwerke aufzubauen und zu pflegen
- Ziel- und ergebnisorientierte Handlungsweise sowie hohe Akquise-Kompetenz

- Ausgeprägte Hands-on-Mentalität sowie eine ausdauernde, engagierte und strukturierte Arbeitsweise, die durch Diskretion, Loyalität und innovatives Denken vervollständigt wird
- 

### Unser Angebot:

Sie arbeiten bei UROMED in einer angenehmen Arbeitsatmosphäre, in der offene Kommunikation und persönliche Wertschätzung im täglichen Miteinander gelebt werden.

UROMED fördert Ihre individuelle fachliche und persönliche Weiterentwicklung.

Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie das kollegiale Miteinander werden durch die UROMED-Firmenkultur und unser attraktives Gehaltspaket gefördert durch

- 30 Tage Urlaub
  - Freiwillige Jahressonderzahlung als Weihnachts-/Urlaubsgeld
  - Kindergartenzuschuss
  - Dienstwagen (auch zur privaten Nutzung) und Mobiltelefon sowie Tablet für Außendienstmitarbeiter
  - Intensive, mehrwöchige Einarbeitung und Schulung
  - Förderung einer individuellen leistungsgerechten Gehaltsentwicklung
  - Und diverse weitere Sozialleistungen
  - Im Rahmen regelmäßig stattfindender Gespräche, der Regionaltreffen und Außendiensttagungen sind offene und direkte Kommunikation jederzeit sichergestellt und gewünscht
- 

Wenn Sie aktiver Teil unseres Unternehmens werden und sich langfristig mit uns weiterentwickeln wollen, dann senden Sie uns bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und dem möglichen Eintrittstermin. Wir freuen uns auf Sie.

UROMED Kurt Drews KG

Personalabteilung | Frau Sabine Venter  
Meessen 7/11 in 22113 Oststeinbek

040/713 007 0  
www.uromed.de

[Jetzt bewerben](#)