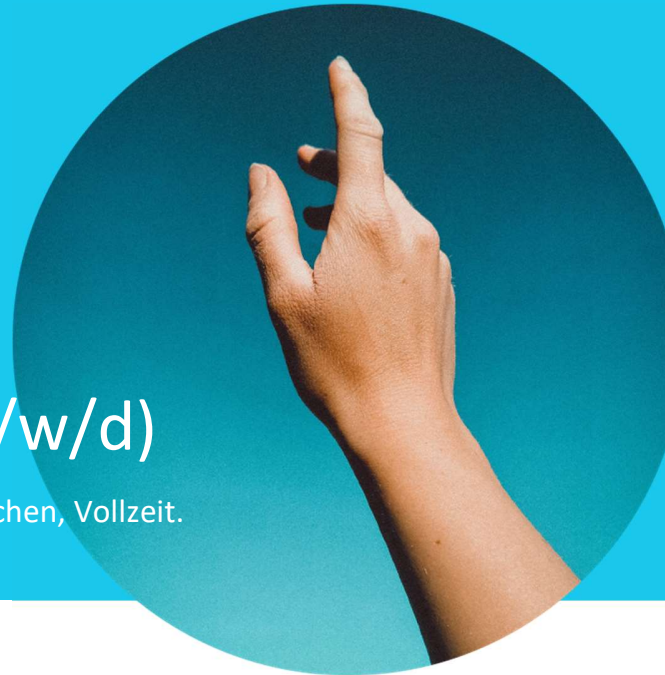




Wir suchen Sie als Territory Sales Manager (m/w/d)

für unsere Tochtergesellschaft MAG & More GmbH in München, Vollzeit.



Ihr vielseitiges Aufgabenspektrum bei uns:

Sie leben und lieben Sales und setzen Ihr Verkaufstalent gerne für innovative Produkte aus der Medizintechnik ein? Hier kommen wir ins Spiel. Sie erschließen für unsere gesamte Produktpalette neue Kunden in Europa und bauen die existierenden Märkte weiter aus. Dabei liegt Ihr Wohnort (Homeoffice) vorzugsweise in Reichweite eines internationalen Flughafens.

- Ihre Kernaufgabe liegt im Aufbau und der intensiven Betreuung der europäischen und internationalen Distributionspartner sowie im Direktvertrieb in DACH.
- Sie identifizieren potenzielle Neukunden und Neuhändler und betreuen aktiv den Direktvertrieb in Ländern ohne Partnerschaften.
- Sie betreuen sowohl unsere Bestandskunden als auch Neukunden – angefangen vom Erstkontakt über den Verkauf bis hin zur Einweisung und dem After-Sales-Management.
- Sie sind unsere Ansprechpartnerin & unser Ansprechpartner für Marketing und Produktfeedback und Schnittstelle zur Produktenwicklung.

Was zeichnet Sie aus?

- Sie kommen aus dem Vertriebsumfeld der Medizintechnik, kennen sich in den Regularien gut aus und haben entsprechend ein sehr gutes technisches Verständnis - gepaart mit einer ausgeprägten Kommunikationsstärke. Erfahrungen im Bereich der Hirn- oder Nervenstimulation sind von Vorteil, aber keine Voraussetzung. Uns ist nicht wichtig, welche Ausbildung Sie absolviert haben, sondern dass Sie mit Herzblut Verkäuferin oder Verkäufer sind.
- Ihre hohe Eigenmotivation, Selbstständigkeit und Eigeninitiative führen Sie gewinnbringend zum Ziel – auch oder gerade wegen der 100%-remote-Tätigkeit. Es ist Ihre Leistungsbereitschaft, die Sie antreibt.
- Ihr diplomatisches Geschick lässt Sie taktisch überlegen vorgehen und gewinnbringend überzeugen. Sie reisen gerne und besuchen Ihre Kunden & Ansprechpartner entsprechend gerne persönlich vor Ort.
- Sie haben bereits einige Erfahrung mit interkultureller Kommunikation und bewegen sich auf internationalem Parkett sicher.

- Aufgrund der europäischen Ausrichtung sind sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse eine Grundvoraussetzung. Weitere europäische Sprachen sind von Vorteil.

Sie sind uns wichtig, wir bieten Ihnen:

- Die Tätigkeit ist herausfordernd, vielseitig und abwechslungsreich. Sie agieren weltweit und können Ihre eigenen Ideen verwirklichen. Wir unterstützen Sie dabei unseren europäischen Vertrieb erfolgreich und nachhaltig aufzubauen und umzusetzen.
- Sie erhalten von uns ein umfangreiches Onboarding in alle relevanten Abteilungen und Prozesse.
- Ein spannendes internationales Arbeitsumfeld mit innovativen Produkten und Technologien und einem hohen Lernumfeld.
- Eine Arbeitsatmosphäre, die geprägt ist von Kollegialität, Teamspirit und einer *open door policy*.
- Eine attraktive Vergütung, die Ihre Mühe wertschätzt.

neurocare empowers best practice indem wir personalisierte Therapie für die mentale Gesundheit ermöglichen. Wir behandeln heute schon über 3500 Patienten p.a in unseren eigenen Therapiezentren und beliefern Dritte mit unseren Technologien und Services die alle Teil unserer einzigartigen digitalen Therapieplattform sind. Wir wachsen stark.

neurocare hat weltweit um die 170 Mitarbeiterinnen & Mitarbeiter in den USA, Niederlanden, Australien und Deutschland. Unser head office ist in München. Wir bieten innovative, nachhaltige und erprobte Technologien und Lösungen an und sind vertikal integriert. Wir helfen nicht nur Symptome zu lindern, sondern dauerhaft und messbar bessere klinische Ergebnisse für die Patienten zu erreichen. Wir leben unsere Leidenschaft für Innovation und sind stolz auf unsere sinnstiftende Tätigkeit zum Wohle der Menschen. Wenn auch Sie Lust haben, etwas zu bewegen, dann kommen Sie in unser Team!