

Die MAG & More GmbH ist ein Medizintechnik-Unternehmen, das sich auf die Erforschung, Entwicklung und Herstellung transkranieller Magnetstimulationssysteme (TMS) spezialisiert hat. Unsere Produkte werden sowohl von innovativen Forschern als auch Praxen oder Kliniken zur Behandlung von verschiedenen neurologischen- und psychiatrischen Erkrankungen eingesetzt. Ein hochmotiviertes Team mit viel Erfahrung und einem exzellenten Teamgeist ist unerlässlich, um die Bedürfnisse internationaler Kunden zu erfüllen.

Wir suchen Sie in Vollzeit zunächst als Elternzeitvertretung auf zwei Jahre befristet als

Territory Sales Manager (m/w/d)

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 der östlichen DACH-Region und in Europa und bauen die existierenden Märkte weiter aus. Dabei liegt Ihr Wohnort (Homeoffice) vorzugsweise in Sachsen, Thüringen oder Bayern.

Ihr vielseitiges Aufgabenspektrum bei uns:

- Ihre Kernaufgabe liegt im Direktvertrieb in DACH sowie im Aufbau und der Betreuung der europäischen Distributionspartner.
- 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 unser/e Ansprechpartner*in für Marketing und Produktfeedback und Schnittstelle zur Produktentwicklung.

Das sollten Sie mitbringen:

- 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. Uns ist nicht wichtig, welche Ausbildung Sie absolviert haben, sondern dass Sie mit Herzblut Verkäufer*in 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. Ihre Kunden & Ansprechpartner besuchen Sie entsprechend gerne persönlich vor Ort.
- Sie haben bereits einige Erfahrung mit interkultureller Kommunikation und agieren gerne und sicher in fremden Gewässern.
- Aufgrund der europäischen Ausrichtung sind sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse eine Grundvoraussetzung. Weitere europäische Sprachen sind von Vorteil.

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.
- Die Tätigkeit ist zunächst als Elternzeitvertretung auf zwei Jahre befristet - mit Option auf Entfristung.

Wenn Sie Lust auf diese spannende Aufgabe haben, freuen wir uns darauf Sie kennenzulernen. Bitte mailen Sie uns dazu Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Gehaltswunsch und frühesten Eintrittstermin an:

jobs@magandmore.com