

**Systemlösungen für maschinelle Reinigung und Desinfektion**  
**Einsatzort: Home-Office im Großraum Hamburg, Hannover, Berlin**

**Regionalleiter Vertrieb (m/w/d) für Medizintechnik-Aufbereitungschemie**  
**Sie entwickeln und unterstützen unser Team in Nord- und Ostdeutschland**

Unsere Unternehmenskultur verbindet die langjährige Tradition eines inhabergeführten Hauses mit hoher Qualitätsorientierung in den Bereichen Forschung und Produktentwicklung. National und international schätzt man uns als führenden Spezialisten für maschinelle Reinigung und Desinfektion in Verbindung mit kundenspezifischer Dosiertechnik. Wir stehen mit unserem Namen für einen zuverlässigen Service und eine hochindividuelle Anwenderbetreuung, d.h. wir bieten unseren Kunden bedarfsorientierte und maßgeschneiderte Problemlösungen. Im Schwerpunkt betreuen wir Krankenhäuser und Kliniken, aber auch Labore, Großküchen, die Pharmaindustrie sowie Lebensmittelhersteller verlassen sich auf unsere hohe Hygiene-Lösungskompetenz. Nach einem internen Wechsel suchen wir für unser Segment „klinische Reinigungschemie“ den neuen Leiter Nord/Ost (m/w/d) zur Steuerung unserer technisch exzellent aufgestellten regionalen Vertriebsmannschaft.

Im Austausch mit Ihren Kollegen vom Key Account Management stimmen Sie sich über Kunden und getroffene Rahmenvereinbarungen ab. Gemeinsam mit Ihrer Mannschaft besuchen Sie danach Krankenhäuser und Kliniken, aber auch Altenheime oder Krankenhaus-Dienstleister. Das von Ihnen betreute Gebiet umfasst den Raum Niedersachsen, Hamburg, Schleswig-Holstein sowie Teile der neuen Bundesländer. Im Rahmen Ihrer Einarbeitung machen wir Sie mit unserem sehr breiten Produktportfolio vertraut, daneben lernen Sie die hohe Bedeutung der Serviceleistungen kennen, die Ihre mit technischen Ansprechpartnern in der Zentralsterilisation oder in Hygiene- bzw. AEMP-Bereichen gut vernetzten Mitarbeiter in den Kliniken erbringen. Ziel Ihrer Aufgabe ist das intensive Training und Coaching Ihrer Mannschaft in Richtung einer auch vertrieblichen stärkeren Ausrichtung. Dazu schulen und motivieren Sie Ihr Team, entwickeln kaufmännische Kompetenzen und begleiten Ihre Mitarbeiter bei entsprechenden Verhandlungen. Sie bringen aber auch eigene, spannende Ideen mit ein, kümmern sich z.B. um neue Kunden- und Marktsegmente, die von uns heute noch nicht bedient werden.

Als Profi im Vertrieb von Medizinprodukten verfügen Sie ideal über Erfahrungen aus dem Bereich der Instrumentenaufbereitung. Aber auch ein anderer Hintergrund aus dem Vertrieb medizinischer Instrumente ist uns sehr willkommen. Es bereitet Ihnen viel Freude, Außendienstmannschaften zu steuern und zu coachen und Sie konnten gemeinsam mit Ihren Teams schon spannende Vertriebsfolge erzielen. Man kennt und schätzt Sie als warmherzige und sympathische Führungskraft, Sie können gleichermaßen Mitarbeiter und Kunden begeistern und bestechen auch fachlich durch hohe Kompetenz. Ihre Erfolge sichern Sie durch die Entwicklung kluger Vertriebskonzepte. Sie haben auch schon Veränderungsprozesse angestoßen und umgesetzt und sind dazu ein exzellenter Netzwerker. Hohe Lern- und Reisebereitschaft sowie gute Kenntnisse der Kliniklandschaft im Norden und Osten der Republik setzen wir voraus. Wenn Sie aktuell einen Karriereschritt planen und eine Führungsaufgabe mit hohem Entscheidungs- und Gestaltungsspielraum suchen, dann freuen wir uns, Sie kennen zu lernen!

- Intensive Einarbeitung in unser Produkt- und Leistungsportfolio
- Abstimmung mit dem Key Account Management
- Entwicklung, Coaching und Training der Mannschaft in Richtung höherer Vertriebsausrichtung
- Intensive Kontaktpflege zu Vertriebspartnern und Meinungsbildnern

- Vertriebsprofi aus der Medizintechnik
- Erfolgreiche, sympathische und begeisterte Führungskraft
- Vertraut mit den Regeln des deutschen Gesundheitssystems
- Exzellenter Netzwerker (m/w/d)
- Reisebereitschaft



Wir bieten Ihnen eine offene und lebendige Unternehmenskultur sowie die Sicherheit eines wachstumsstarken und inhabergeführten Unternehmens mit hoher Innovationskraft. Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte per E-Mail unter Angabe der Kennziffer **CV781H** an die von uns beauftragte Personalberatung vietenplus, z.Hd. Frau Vieten, E-Mail-Adresse: [bewerbung@vietenplus.de](mailto:bewerbung@vietenplus.de). Frau Richter und Frau Fischer stehen Ihnen telefonisch unter 04102 / 66 72 5-0 gern vorab zur Verfügung. **Vertraulichkeit ist garantiert.**