



Sie suchen neue Herausforderungen in einem erfolgreichen Unternehmen? Wir produzieren innovative Produkte rund um die Zahnheilkunde. Mit dem CAMLOG® Implantatsystem gehören wir zu den Marktführern unserer Branche. Diese Position verdanken wir nicht nur Kunden, die uns als zuverlässigen Partner schätzen, entscheidend für unseren Erfolg sind auch hoch motivierte Mitarbeitende. Sie sorgen für die permanente technische und qualitative Weiterentwicklung unserer Produkte und Prozesse.

Zur Verstärkung unseres Teams in Basel suchen wir ab sofort eine/n

Vertriebsmanager Westschweiz (m/w)

Ihre Aufgaben:

- Verantwortlich für die Zielerreichung im zugewiesenen Gebiet
- Aufbauen und Ausbauen von soliden Beziehungen mit den bestehenden Kunden
- Intensive Akquisition von neuen Kunden im zugewiesenen Verkaufsgebiet
- Entwickeln und Pflegen eines Meinungsbildner- und Key Account-Netzwerks an den Universitäten und in Privatpraxen zur Erreichung einer starken Marktposition im zugewiesenen Gebiet
- Enge Zusammenarbeit mit der Verkaufsleitung zur Entwicklung von Kunden- und verkaufsorientiertem Inhalt und Veranstaltungen zur Stärkung von CAMLOG im zugewiesenen Gebiet
- Verantwortlich für einen professionellen Auftritt an lokalen Ausbildungs- und Fortbildungsveranstaltungen aus einer wissenschaftlichen und kommerziellen Sicht
- Fungieren als Schlüsselperson für alle relevanten Verkaufs- und Produktfragen im zugewiesenen Gebiet
- Teilnahme an Kongressen und Events gesamte CH, DACH und teilweise Int.
- CRM Kundendaten pflegen und Berichte erfassen für das zugewiesene Gebiet

Ihr Profil:

- Mindestens 3 Jahre Verkaufserfahrung im Aussendienst
- Erfahrung im Verkauf von Zahnimplantaten, Labormaterialien und dazugehöriger Ausrüstung
- Teamplayer und Team Spirit, Freude und Begeisterung im Aussendienst
- Erste Erfahrung neue Kunden und Gebiet aufzubauen
- Nachweisbare Erfolge in den genannten Verantwortungsgebieten
- Offenheit in einem dynamischen Team DACH zu arbeiten
- Beharrlichkeit und Kreativität, um neue Wege zur Kundengewinnung zu finden
- Fähigkeit sehr selbstständig zu arbeiten
- Verständnis für finanzielle Prozesse und deren Auswirkungen im zugewiesenen Gebiet
- Starkes Verhandlungsgeschick
- Authentisches Auftreten als professioneller Fürsprecher
- Kombination zwischen analytischer, strategischer und kreativer Denkweise gepaart mit einem Verkäuferherz
- Hervorragende Deutsch- und Französischkenntnisse (in Wort und Schrift), Englischkenntnisse sind von Vorteil

Ihre Perspektiven:

- Herausfordernde Tätigkeit in einem spannenden Umfeld
- Internationaler Arbeitgeber mit teamorientierter Arbeitsatmosphäre
- Attraktive Anstellungskonditionen

Sie fühlen sich angesprochen, Ihre fachlichen und persönlichen Voraussetzungen stimmen mit dem Anforderungsprofil überein? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung.

CAMLOG Biotechnologies GmbH, Frau Barda Abdija,
Margarethenstr. 38, 4053 Basel, Switzerland, jobs@camlog.com

a perfect fit™

camlog