KITAZATO

REGIONAL SALES EXECUTIVE (M/W/D)

Nord- und Westdeutschland sowie Berlin/Brandenburg | Außendienst | Vollzeit

Auch für Embryologinnen und Embryologen mit Interesse am Vertrieb

Berichtet an: Regional Sales Manager **Abteilung:** Sales – Germany

Stellenbeschreibung

Als Regional Sales Executive setzen Sie die kommerzielle Strategie des Unternehmens im zugewiesenen Vertriebsgebiet in Nord- und Westdeutschland sowie Berlin/Brandenburg um und entwickeln die Vertriebsaktivitäten gezielt weiter. Im Mittelpunkt stehen die persönliche Betreuung von Kinderwunschzentren, Krankenhäusern und medizinischen Fachkräften, der Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen und die Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten.

Die Position ist stark außendienstorientiert und erfordert eine kontinuierliche Präsenz bei den Kunden. Sie präsentieren unsere Produkte, leisten produktbezogene Unterstützung, nehmen Marktfeedback auf und arbeiten eng mit den Bereichen Vertrieb, Marketing, Produktmanagement und Clinical zusammen. Die Position richtet sich sowohl an erfahrene Vertriebsprofis als auch an Embryologinnen, Embryologen und andere IVF-Laborfachkräfte, die sich beruflich in Richtung Vertrieb weiterentwickeln möchten.

Ihre Aufgaben

- Umsetzung der Vertriebsstrategie und des Vertriebsplans im zugewiesenen Gebiet sowie Erreichung der vereinbarten Vertriebsziele.
- Regelmäßige persönliche Besuche bei Kinderwunschzentren, Krankenhäusern und weiteren relevanten Kunden; konsequente Marktpräsenz.
- Aufbau, Pflege und Weiterentwicklung langfristiger Kundenbeziehungen sowie Betreuung strategisch wichtiger Bestandskunden.
- Produktpräsentationen und -demonstrationen, produktbezogene Kundenbetreuung, Ermittlung von Kundenbedürfnissen und Nachverfolgung kommerzieller Chancen.
- Aktive Identifikation, Entwicklung und Gewinnung neuer Kunden, Geschäftsmöglichkeiten und strategischer Accounts.
- Förderung der Produktanwendung und Unterstützung von Produktschulungen und kundenbezogenen Initiativen.
- Erfassung und Weitergabe von Kundenfeedback, Markttrends, klinischen Entwicklungen sowie Informationen zu Wettbewerbsaktivitäten.
- Mitarbeit bei Produkteinführungen und Vertriebsaktionen in Zusammenarbeit mit Marketing, Produktmanagement, Clinical und Vertrieb.
- Teilnahme an nationalen und internationalen Fachkongressen, Konferenzen, Workshops und Schulungen.
- Aktuelle Pflege von Kunden- und Besuchsdaten sowie Verkaufschancen im CRM-System (Salesforce) sowie Nutzung von Power BI.
- Regelmäßige Berichte über Vertriebsleistung, Kundenaktivitäten, Geschäftsmöglichkeiten, Forecasts und Marktbeobachtungen.
- Eigenständige Planung und Priorisierung der Außendienstaktivitäten sowie regelmäßige Reisetätigkeit im Vertriebsgebiet.

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium in Naturwissenschaften, Betriebswirtschaft, Marketing oder einem verwandten Fachgebiet beziehungsweise eine passende Qualifikation und Berufserfahrung im IVF-Labor.
- Entweder Berufserfahrung im Vertrieb von Medizinprodukten oder im Gesundheitswesen oder praktische Berufserfahrung als Embryologin/Embryologe bzw. in einem IVF-Labor mit Interesse an einer vertrieblichen Laufbahn.
- Kenntnisse der Reproduktionsmedizin, des IVF-Laboralltags und der Bedürfnisse von Kinderwunschzentren sind ein besonderer Vorteil.
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Starke Kommunikations-, Präsentations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie ausgeprägte Kundenorientierung.
- Interesse und Fähigkeit, Kundenbeziehungen aufzubauen, neue Geschäftsmöglichkeiten zu erkennen und aktiv zur Umsatzentwicklung beizutragen. Erste Vertriebserfahrung ist von Vorteil, aber für Bewerbende aus dem IVF-Labor keine Voraussetzung.
- Selbstständige, proaktive und ergebnisorientierte Arbeitsweise mit hoher Eigenverantwortung und guter Organisation.
- Sicherer Umgang mit Microsoft Office und CRM-Anwendungen; Kenntnisse in Salesforce und/oder Power BI sind von Vorteil.
- Freude an der Zusammenarbeit in einem internationalen und multikulturellen Team sowie an regelmäßigen Kundenbesuchen.

Weitere Anforderungen

- Vollzeitstelle im Außendienst mit Homeoffice als Arbeitsbasis; Wohnsitz idealerweise in NRW, im Raum Hamburg oder Hannover oder in Berlin/Brandenburg. Andere gut angebundene Standorte im Vertriebsgebiet sind ebenfalls möglich.
- Hohe Reisebereitschaft im Vertriebsgebiet Nord- und Westdeutschland sowie Berlin/Brandenburg.
- Bereitschaft zur Teilnahme an nationalen und internationalen Kongressen, Workshops, Trainings und weiteren Fachveranstaltungen.
- Fähigkeit, die eigene Außendienstagenda selbstständig zu organisieren und in einem dynamischen, internationalen Umfeld zu arbeiten.
- Ausgeprägtes Interesse am Bereich Fertilität und humane assistierte Reproduktion.

Bewerbung: Bitte senden Sie Ihren Lebenslauf und eine kurze Vorstellung an **pdemesmaecker@dibimed.com**