

Wir sind Comerge, ein junges Team aus hochqualifizierten Software Entwicklern und Interaction Designern. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, umfassend gute Softwarelösungen zu realisieren, die spezifisch auf unsere Kunden zugeschnitten sind. In unserer jüngsten Geschichte haben wir uns in die Medtech Produktentwicklung vorgewagt und gehören weltweit zu den ersten, die Medtech Mixed Reality Systeme zur Zulassung als Medizinprodukte bringen konnten.

Wir suchen zur Verstärkung unseres Teams in Zürich per sofort oder nach Vereinbarung einen motivierten und dynamischen

Sales und Account Manager Medical (m/w) 80%-100%

mit einem medizinischen oder naturwissenschaftlichen Hochschulstudium oder einem betriebswirtschaftlichen Studium mit Weiterbildung in Medizin oder Naturwissenschaften sowie 3-5 Jahren Berufserfahrung im Verkaufsaussendienst Bereich Hospital.

Du hast Freude an neuen Technologien für die Medizin und an der Akquisition von Kunden, um das Transaktionsvolumen unserer Tochtergesellschaft Incremed AG kontinuierlich und rasch zu steigern. Bei unseren Kunden handelt es sich um grössere und mittlere Spitäler, Kliniken, Pflegeeinrichtungen, grössere ambulante Gesundheitsversorger sowie weitere für das Gesundheitswesen relevante Unternehmen. Du hast eine starke Kundenbindung und verfügst über kommunikatives Verkaufstalent in Deutsch, Französisch und Englisch. Du arbeitest gut im Team und bist bereit, dich mit den Produkten und deiner Tätigkeit zu identifizieren.

Als Sales und Account Manager*in bist du verantwortlich für den strategischen Aufbau und die Pflege von Kunden, Partnern und Key Opinion Leaders im Bereich Medical. Du arbeitest eng mit unserem Produktmanagement zusammen und bildest die Brücke zwischen den Marktanforderungen und der Entwicklung (R&D). Aktiv beteiligst du dich an Produkteinführungen, -präsentationen und -demonstrationen und baust kontinuierlich ein Netzwerk mit starker Kundenbindung auf. Dabei bewirbst du unsere Softwarelösungen an relevanten Kongressen, klinischen Workshops und Messen weltweit (analog und digital).

Deine Mission:

- Neukundengewinnung im nationalen und internationalen Umfeld
- Vertragsverhandlungen mit Neu- und Bestandskunden für das eigene Kundensegment
- Gezielter Ausbau des Footprints und Sicherstellung einer kontinuierlichen Steigerung des Transaktionsvolumens
- Konsequente Umsetzung des strategischen Absatzplans, der den Kundenstamm des Unternehmens erweitert und eine starke Präsenz aufbaut und sicherstellt
- Aufbau und Förderung partnerschaftlicher und starker, langfristiger Kundenbeziehungen durch Zusammenarbeit und Verständnis der Kundenbedürfnisse
- Definition, Konzeption und Umsetzung von geeigneten Massnahmen zur Erreichung der Salesziele
- Aufbau und Entwicklung eines Kunden- und Beziehungsnetzwerkes in der Schweiz und Deutschland
- Interne Zusammenarbeit mit Produktmanagement und Entwicklung (R&D)

- Regelmässige Koordination im Sales-Team und transparentes Reporting
- Unterstützung in der Marketingkommunikation

Dein Profil:

- Leistungsausweis und fundierte Erfahrung im Verkaufsaussendienst im Gesundheitswesen
- Ausgewiesene Erfahrung im Aufbau sowie der Entwicklung von Kundenbeziehungen
- Bestehendes Netzwerk im Bereich Hospital
- Gutes Verständnis für die Prozesse und Abläufe im internationalen Gesundheitswesen
- Plus: Erfahrung im Verkauf und Vertrieb von digitalen Produkten und Dienstleistungen
- Fremdsprachen-Kenntnisse (Muttersprache Deutsch, Englisch und Französisch mind. B1/2)
- Unsere Performance-Indikatoren:

Erzielter Umsatz

- Anzahl Neukunden
- Entwicklung von Kunden
- Kundenzufriedenheit

Interessiert? Dann schicke uns deine Bewerbung mit Unterlagen noch heute per E-Mail zu.

Comerge AG
Michela Pedroni
044 552 52 62
jobs@comerge.net