Die Syntellix AG ist ein international agierendes, dynamisch wachsendes Medizintechnik-Unternehmen mit Sitz in Hannover. Wir sind spezialisiert auf Forschung, Entwicklung und Vertrieb innovativer transformierbarer metallischer Implantate. Unsere Produkte aus dem Werkstoff MAGNEZIX® sind revolutionär, da sie sich trotz metallischer Eigenschaften und Stabilität im Körper vollständig abbauen und durch körpereigenes Gewebe ersetzt werden.

Im Zuge des internationalen Wachstums suchen wir für unser **Vertriebsteam** in der DACH-Region **ab sofort** erfahrene und engagierte

Regionalverkaufsleiter (w/m/d)

Für die Regionen:
- Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern (PLZ-Gebiet 10-19)
- Sachsen, S.-Anhalt (PLZ-Gebiet 01-09)

Ihre Aufgaben:

- Ergebnisorientierter Verkauf unserer Implantate im Klinikvertrieb Bereich Orthopädie und Unfallchirurgie
- Planung und Umsetzung des Umsatzbudgets für das Verkaufsgebiet
- Regelmäßiges Reporting, Dokumentation im CRM, Forecasting und Analyse der eigenen Umsatzzahlen
- Neukundengewinnung und Betreuung der Bestandskunden
- Verkaufsorientierte Überwachung des Konsignationslager- und Instrumentenbestandes
- Durchführen von Inventuren
- Schulung des ärztlichen und pflegerischen Personals in der Handhabung unserer Produkte
- OP Begleitung: Unterstützung der Kunden im OP bei der Anwendung unserer Implantate
- Teilnahme an nationalen Messen und Kongressen in der DACH Region

Wir bieten:

- Eine spannende, anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgabe in einem zukunftsorientierten, innovativen und international agierenden Unternehmen mit hervorragenden Entwicklungsmöglichkeiten
- Fachliche Produktschulungen
- Flache Hierarchien
- Ein leistungsorientiertes Vergütungspaket
- Die außergewöhnliche Chance, Teil unseres engagierten Teams und damit Teil der internationalen Syntellix-Erfolgsstory zu werden

Folgende Qualifikationen sollten Sie mitbringen:

- Sie besitzen ein abgeschlossenes medizintechnisches oder betriebswirtschaftliches Studium und/ oder adäquate in der Praxis erworbene Kenntnisse und Fähigkeiten, alternativ ein medizinischer/pflegerischer Hintergrund mit entsprechenden kaufmännischen Kenntnissen.
- Sie können mindestens 2-3 Jahre Erfahrung im Verkauf von Implantaten im orthopädischen, unfallchirurgischen oder endoprothetischen Sektor mit nachweisbaren Erfolgen vorweisen.
- Sie besitzen ein ausgeprägtes verkäuferisches Talent und beherrschen modernes Beziehungsmanagement
- Sie denken strategisch und vernetzt. Sie beherrschen die Methoden des modernen Projektmanagements und zeichnen sich durch eine strukturierte und sorgfältige Arbeitsweise aus.
- Sie sind belastbar, organisiert, strukturiert und zielorientiert und arbeiten gerne im Team. Sie können andere begeistern und für ein gemeinsames Ziel gewinnen.
- Sie haben sehr gute Kenntnisse in relevanten Office-Programmen.
- Sie besitzen gute Kontakt- und Kommunikationsfähigkeit und haben ein überzeugendes Auftreten und besitzen Verhandlungsgeschick.
- Sie verfügen über hohe Sozialkompetenzen sowie starke Ziel- und Ergebnisorientierung.
- Aufgrund der Außendiensttätigkeit ist eine hohe Reisebereitschaft erforderlich
- Sie wohnen im Vertriebsgebiet und haben dort Ihr Netzwerk im orthopädischen oder unfallchirurgischen Bereich.

Bitte richten Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Lichtbild und Ihrer Gehaltsvorstellung sowie des frühesten Eintrittstermins **per E-Mail** an personal@syntellix.com.

Ihre Ansprechpartner sind Herr Oliver Marx und Frau Simone Schiele.