

Vertriebsprofi im Außendienst (m/w) – Region Nord

„Kind, mach was mit Zukunft, geh in die Pflege“ – so oder so ähnlich könnten künftig die weisen Ratschläge besorgter Eltern klingen. Wäre es nicht schön schon heute in diesen Zukunftsmarkt einzusteigen?

Verbindlich, nachhaltig, lebendig. Das sind wir, das ist die hospicall GmbH. Unsere Wurzeln haben wir in Wiehl, einer beschaulichen Stadt im Oberbergischen Kreis. Hier entwickeln wir, hier produzieren wir, hier leben wir. Unsere Produkte sind innovative und wirtschaftliche Rufsysteme für Krankenhäuser, Alten- und Pflegeheime. Wir erleichtern dem Planer und Installateur die tägliche Arbeit und bieten dem Benutzer die Sicherheit, auf die man sich immer verlassen kann. **Damit auf Knopfdruck Hilfe kommt!** Das ist unsere Motivation und unser Antrieb.

Sie sind wohnhaft im Raum Frankfurt? Sie fühlen sich im technischen Projektgeschäft zu Hause? Dann werden Sie doch ein Teil unserer Erfolgsgeschichte! Zum Ausbau unserer Vertriebsaktivitäten in der Region West suchen wir Sie als authentische Persönlichkeit.

Ihr Profil

Kaufmännische Ausbildung mit hoher technischer Affinität oder elektrotechnische Ausbildung mit Vertriebserfahrung - gerne ergänzt durch ein wirtschafts- oder ingenieurwissenschaftliches Studium.

Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb in vergleichbarer Funktion.

Sie sind aufgeschlossen, kontaktfreudig und arbeiten gerne mit Menschen. Auf die unterschiedlichsten Kundengruppen können Sie sich gut einstellen.

Sie können Technik verständlich erklären, stellen gerne Fragen und können gut zuhören.

Sie sind zielstrebig, zuverlässig und konsequent.

Sie finden maßgeschneiderte Lösungen für die unterschiedlichsten Projekte, gehen die extra Meile für den Kunden und repräsentieren gekonnt unser mittelständisches Unternehmen.

Ihre Aufgabe

Beziehungen zur Zielgruppe Gesundheitswesen und der Altenpflege auf- und ausbauen.

Betreiber von Pflegeeinrichtungen, Installateure und Ingenieurbüros betreuen und beraten.

Eigenverantwortliches Arbeiten mit einem starken Team im Backoffice.

Lösungen projektieren und Angebote kalkulieren.

Projekte erfolgreich zum Vertragsabschluss bringen.

Gute Produktkenntnisse im Bereich Rufanlagen oder vergleichbarer Systeme.

Sicheres Auftreten gegenüber den verschiedenen Entscheidungsträgern.

Mitgestaltung neuer Lösungen für unsere Kunden.

Sie erwartet eine verantwortungsvolle und in die Zukunft weisende Aufgabe in einem bunten, kollegialem Teamumfeld.

Ein Firmenwagen mit Privatnutzung, ein attraktives Zielgehalt (Grundgehalt und Vertriebsprovision), Einarbeitung, Weiterbildung, und diverse weitere Nebenleistungen runden das Paket ab.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihres Gehaltswunsches sowie des frühestmöglichen Eintrittsdatums per Mail an personal@hospicall.com oder per Post zu Händen Herrn Rüdiger Gelfarth – oder rufen Sie einfach an unter T 02261 50 169 20

Falls Sie im Moment keine neue Herausforderung suchen, empfehlen Sie uns gerne weiter.