

Spannende Aussendienstposition im Spitalumfeld in rasch wachsender, dynamischer Firma

NEXON
MEDICAL

Die Nexon Medical AG ist ein junges, wachstumsorientiertes Unternehmen der Stöckli Medical Gruppe. Mit Leidenschaft und Innovationskraft begleiten wir unsere Partner im Spitalumfeld – von der Operation über Einkauf und Sterilisation bis hin zur strategischen Leitung. Unser Wirbelsäulen-Portfolio umfasst Implantate, Instrumente sowie modernste endoskopische Lösungen. Die Nexon Medical AG steht für hochwertige MedTech-Lösungen, klinische Kompetenz und partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Wir bewegen uns in einem anspruchsvollen, erklärungsbedürftigen Umfeld – und genau dort fühlen wir uns wohl.

Für die **Ostschweiz** suchen wir eine vertriebsstarke Persönlichkeit, die Lust hat, Verantwortung zu übernehmen, ein Gebiet aktiv weiterzuentwickeln und gemeinsam mit einem starken Clinical-Setup Wachstum zu schaffen.

VERKAUFSPERSÖNLICHKEIT ALS AREA MANAGER (INKL. OP-SUPPORT)

IHR AUFGABENBEREICH:

Als Area Manager Ostschweiz sind Sie klar auf Wachstum und Vertrieb fokussiert. Sie bauen Beziehungen auf, initiieren neue Projekte und bringen unsere Produkte aktiv in die Kliniken und OPs. Die Region ist stabil aufgestellt – jetzt geht es darum, Potenziale zu heben, Neues aufzubauen und Momentum zu erzeugen.

- Aktive Neukundengewinnung und Entwicklung neuer Projekte (Hunter-Profil)
- Ausbau bestehender Kundenbeziehungen mit Fokus auf neue Produkte und Indikationen
- Eigenständige Planung und Entwicklung der Region Ostschweiz
- Positionierung erklärungsbedürftiger MedTech-Produkte im klinischen Umfeld. Als Produktexperte beraten und schulen Sie ärztliches und pflegerisches Personal bei der Anwendung der Produkte im Operationssaal.
- Aufbau und Pflege einer belastbaren Pipeline, setzen Verkaufs- und Marketingaktivitäten gezielt um und führen Verhandlungen, u.a. mit Chefärzten, der Klinikverwaltungen und Einkaufsabteilungen.
- Enge Zusammenarbeit mit Clinical Specialists und internen Fachstellen

DAS ZEICHNET SIE AUS:

- Mehrjährige Erfahrung im aktiven, beratungsintensiven MedTech-Vertrieb
- Freude daran, neue Kunden zu gewinnen und Projekte voranzutreiben
- Erfahrung mit komplexen Produkten und mehreren Stakeholdern
- Hohe Lernbereitschaft und die Fähigkeit, klinische Inhalte schnell zu verstehen
- Selbstständige, strukturierte und verantwortungsbewusste Arbeitsweise
- Erfahrung im Bereich Wirbelsäule, Orthopädie, Trauma oder Neurochirurgie ist ein Plus – entscheidend ist jedoch Ihre Sales-DNA und Ihr Wille, sich fachlich tief einzuarbeiten.
- Proaktive, systematische und zielorientierte Arbeitsweise mit hoher Dienstleistungsbereitschaft.
- Reisebereitschaft rund 70-80 %
- Sehr gute Deutschkenntnisse (Schweizerdeutsch von Vorteil), gute Englischkenntnisse, Französisch von Vorteil

WAS SIE BEI UNS ERWARTET.

- Eine echte Wachstumsrolle mit viel Gestaltungsspielraum
- Enge Zusammenarbeit mit einem starken Clinical-Team
- Unterstützung durch erfahrene Kolleg:innen und Management
- Hochwertige Produkte in einem spannenden, anspruchsvollen Markt
- Moderne Arbeitsweise mit Homeoffice und hohem Reiseanteil

Wenn Sie gerne Verantwortung übernehmen, Herausforderungen suchen und im MedTech-Vertrieb wirklich etwas bewegen wollen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Die vollständigen Bewerbungsunterlagen bitte per E-Mail an folgende Adresse senden: info@stoockligroup.ch. Gerne beantworten wir Ihre Fragen auch telefonisch (Frau Luana Banz, 041 925 66 66) – wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.