

Ideal für alle, die bereits Produkte/Lösungen an Zahnärzte verkaufen. Aber auch für alle, die in einer Zahnarztpraxis/im Labor tätig sind und nun eine neue, gut bezahlte Herausforderung suchen.

Unser Auftraggeber ist ein bekanntes, mittelständisches Unternehmen, das seit Jahrzehnten die Zahnarztpraxen mit innovativen, hochwertigen Produkten und Lösungen versorgt. Gesucht wird eine (w/m/x) überzeugende Frau (oder ein Mann) für eine abwechslungsreiche, anspruchsvolle und weitestgehend selbstbestimmte Aufgabe im Dentalumfeld als

Fachberaterin / Fachberater im Außendienst für das Vertriebsgebiet Norddeutschland

(Städteregion Bremen, Hamburg, Kiel, Rostock, Schwerin, Celle, Braunschweig, Goslar, Hannover, Osnabrück, Oldenburg)

Sie betreuen und beraten insbesondere Bestandskunden und weiten den Kundenstamm in Ihrem Vertriebsgebiet beständig aus. Dazu arbeiten Sie vom Home-Office aus, so dass kein Umzug anfällt oder regelmäßige Fahrten zur Firmenzentrale nicht notwendig sind.

Die Aufgabe im Detail:

- Betreuung und Beratung der seit vielen Jahren zufriedenen Stammkunden
- Gewinnung von neuen Kunden
- Teilnahme an regionalen Messen (drei/ Jahr) und Vertriebstagungen (sechs/ Jahr)
- Zusammenarbeit mit der Vertriebs- und Marketingleitung sowie der Schulungsabteilung und dem Support

Ihr Profil:

- Zumindest erste praktische Erfahrungen und eine abgeschlossene, fachspezifische Berufsausbildung:
 - o Zahnmedizinische Fachassistentin (ZMF) oder
 - o Zahnmedizinische Fachangestellte (ZFA)/Zahnarzhelferin oder
 - o Zahnmedizinische Verwaltungsassistentin (ZMV) oder
 - o Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin (ZMP) oder
 - o Assistentin zahnärztliches Praxismanagement (AZP) oder
 - o Dentalhygieniker (DH) oder
 - o Fachwirt für zahnärztliches Praxismanagement oder
 - o Betriebswirtin für Management im Gesundheitswesen oder
 - o Dental-Betriebswirtin in der Zahnarztpraxis oder
 - o Dental-Fachwirtin oder eine
 - o Vergleichbare Ausbildung/Qualifikation
- Reisebereitschaft in Ihrem Vertriebsgebiet (maximal zwei Übernachtungen/Monat)

Was machen Aufgabe und Unternehmen so attraktiv?

Die Premium-Produkte und Lösungen sind sehr gut und bieten den Zahnärzten sowie ihren Mitarbeitenden erhebliche Vorteile bei der täglichen Routearbeit. Das Unternehmen besitzt in der Branche und als Arbeitgeber einen sehr guten Ruf, der Umgang ist freundlich und kollegial. Die Arbeit teilen Sie sich selbst ein, trotz der Arbeitsbelastung im Außendienst ist eine familienfreundliche Work-Life-Balance möglich. Sie werden umfassend und intensiv eingearbeitet und bekommen jede benötigte Unterstützung seitens der Zentrale.

Das Angebot im Detail:

- Ein interessantes Einkommen (hohes Fixum und attraktive Variable)
- Fünf-Tage-Woche (keine Feiertags- oder Wochenendarbeit)
- Urlaubszeiten (28 Tage/Jahr) frei wählbar (nach Absprache mit der Vertriebsleiterin)
- Firmenwagen (Audi A3), auch zur privaten Nutzung
- Technische Ausstattung mit Apple-Produkten (MacBookPro, iPhone, iPad)
- Vermögenswirksame Leistungen
- Betriebliche Altersvorsorge
- Betriebliche Krankenversicherung
- Veranstaltungsbonus
- Weiterbildungen
- Team- und Firmenevents

Kontakt:

Wenn wir Ihr Interesse an dem Unternehmen und der Aufgabe wecken konnten, würden wir Sie gerne kennen lernen. Senden Sie dazu bitte Ihre Bewerbungsunterlagen – oder einfach nur Ihren Lebenslauf - mit Angaben zu Einkommen und frühestmöglichem Eintrittstermin an Herrn Heinzl (**bitte ausschließlich per E-Mail: fheinzl@heincie.de**), der Ihnen unter der Telefonnummer 0172 / 25 46 308 für erste Fragen oder weitere Informationen gerne zur Verfügung steht.

Dr. Heinzl & Cie.

Unternehmer- und Personalberatung • www.heincie.de • Tel. +49 (0) 21 03 / 33 04 11

Mit der Zusendung Ihrer Unterlagen erklären Sie sich einverstanden, dass Ihre Daten im Rahmen der aktuellen Datenschutzregelungen gespeichert und bearbeitet werden dürfen. Ferner sichern wir die vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung und die Beachtung von Sperrvermerken zu.