

Verkaufsleiter/in Frankreich (w/m/d)

SonoRef ist ein international tätiger Lieferant von Ultraschall Geräten und Systemen mit Sitz in Lebring, Steiermark. Langjährige Erfahrung im Verkauf, in der Reparatur und Aufbereitung von Ultraschallsonden und Endoskopen sowie eine einzigartige Expertise im Ultraschallbereich haben SonoRef zu einem renommierten und weltweit anerkannten Spezialisten gemacht.

Wir suchen eine/n Bewerber/in, der/die nachhaltig zu unserem Erfolg als österreichisches Familienunternehmen beitragen möchte. Wir bieten Ihnen eine abwechslungsreiche und interessante Herausforderung im Bereich Area Sales Manager Frankreich. Nach einer entsprechenden Einarbeitungszeit sind Sie für den Vertrieb im Bereich International Sales verantwortlich.

Ihre Aufgaben:

- Identifizieren und Analysieren neuer Geschäftsmöglichkeiten - einschließlich neuer Markttrends, neuer Anwendungen und potenzieller Kunden.
- Definition von Zielkunden und erste Entwicklung durch Generierung von Leads, Suche nach dem richtigen Ansprechpartner in einer Organisation und Kontaktaufnahme mit potenziellen Kunden
- Aufbau starker und dauerhafter Kundenbeziehungen durch die Präsentation unserer Sonden und Systeme, die Ermittlung aktueller und zukünftiger Kundenbedürfnisse und die Fähigkeit, effektiv mit einem Plan zur Erfüllung zu reagieren; Verbesserung der Kundenbindung
- Kompetente Beratung und Betreuung unserer bestehenden und neuen Kunden in Ihrem Verkaufsgebiet
- Koordinierung von Anfragen und Kommunikation mit unseren Einkaufs- und Produktionsabteilungen
- Zusammenarbeit mit dem Management bei der Pflege und Entwicklung von kurz- und langfristigen Geschäftsentwicklungsplänen; Durchführung strategischer Analysen, Definition und Umsetzung von Wachstumslösungen für die Business Line
- Beobachtung und Analyse der aktuellen Marktsituation sowie der Marketing- und Vertriebsaktivitäten unserer Partner und Wettbewerber.
- Projektleitung in der kundenspezifischen Materialentwicklung in enger Zusammenarbeit mit den technischen Abteilungen

Ihr Profil:

Als idealer Kandidat für diese anspruchsvolle Position verfügen Sie über die folgenden Qualifikationen:

- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung in den Bereichen Business Development, Produktmanagement, Marktforschung oder Vertrieb; Erfahrung in der Ultraschallbranche ist von Vorteil
- Kaufmännische Ausbildung, wünschenswerterweise mit abgeschlossener Schul- oder Hochschulbildung.
- Berufserfahrung im technischen Vertrieb mit branchenspezifischen Anforderungen,

- Dynamische, kommunikative und kreative Vertriebspersönlichkeit mit starkem Willen zum Erfolg.
- Hohes Maß an Kundenorientierung mit nachweislich kundenorientierter Erfahrung.
- Strategisches Denken, analytische Denkweise mit hervorragenden Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten
- Selbstständigkeit und Initiative. Teamfähig, zielstrebig und widerstandsfähig, aufgeschlossen und mit einem guten interkulturellen Bewusstsein
- Ausgezeichnete Kenntnisse in MS Office
- Einwandfreies Französisch-, Englisch- oder Deutschkenntnisse sind ein Pluspunkt.

Unser Angebot:

- Modernes Büro mit kostenlosen Parkplätzen und Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel.
- Direkte und offene Kommunikation, umgeben von einem familiären Umfeld.
- Hohe Eigenverantwortung und selbständiges Arbeiten in einem äußerst motivierten Team.
- Umfassende Einschulung in Ihrem Aufgabengebiet
- Eine Voll- oder Teilzeitstelle für 38,5 oder 20 Stunden pro Woche.
- Qualifizierte Kandidaten/innen erwartet eine marktkonforme Entlohnung abhängig von Ihrer Qualifikation und Erfahrung.

Die ausgeschriebene Stelle ist sowohl für eine Vollzeit- als auch für eine Teilzeitbeschäftigung verfügbar. Das Mindestgehalt auf Basis einer Vollzeitstelle beträgt € 2800.- brutto pro Monat. (Bei entsprechender Erfahrung und Qualifikation ist eine deutliche Überbezahlung möglich).

Wenn Sie an dieser herausfordernden Position mit hohem Gestaltungsspielraum in einem zukunftsorientierten Unternehmen mit modernen Strukturen und flachen Hierarchien Interesse haben, senden Sie bitte Ihre aussagekräftige Bewerbung mit einem Motivationsschreiben, Ihrem Lebenslauf sowie Ihrer Gehaltsvorstellungen an: **office@sonoref.com** zu Händen **Herrn Mag. Andreas Scheiber**.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Dienstort:

SonoRef
Paula-Neuroth-Straße 1 // 8403 Lebring // Austria
8403 LEBRING

Area Sales Manager France (f/m/d)

SonoRef is an internationally active, ultrasound medical devices company with its headquarters in Lebring, Styria. Many years of experience in the sale, repair and refurbishment of ultrasound probes and endoscopes, and a unique level of expertise

in the ultrasound field have made SonoRef a renowned and globally recognised specialist.

We are searching for an applicant who wants to make a sustainable contribution to our success as a family-run Austrian company. We are offering a varied and interesting challenge in the field of **Area Sales Manager France**. After an appropriate training period, you will be responsible for sales in the division International Sales.

Your Responsibilities:

- Identify and analyse new business opportunities – including emerging market trends, new applications and potential customers.
- Define target customers and initial development by generating leads, seeking out the appropriate contact in an organization, and contacting prospective customers
- Build strong and lasting customer relationships by presenting our Probes and Systems, identifying current and future customer needs and being able to respond effectively with a plan to meet; enhance the customer engagement
- Competent advice and support for our existing and new customers, in your sales area.
- Coordination of enquiries and communication with our purchasing and production departments.
- Collaborate with management on maintaining and developing short – and long-term business development plans; Perform strategic analysis, define and implement the growth solutions for the Business Line
- Observation and analysis of the current market situation, our partners' and competitors' marketing and sales activities.
- Project lead in customized material development in close cooperation with technical departments

Your profile:

You will have the following qualifications as the ideal candidate for this challenging position.

- Minimum 3 years of work experience in a Business Development, Product Management, Market Research or Sales function; Ultrasound industry experience is an advantage
- Commercial training desirably completed a school-leaving certificate or university degree.
- Professional experience in technical sales with industry-specific requirements,
- Dynamic, communicative, and creative sales personality with a strong will to succeed.
- A high degree of customer orientation with proven customer-focus experience.
- Strategic thinker, analytical mindset with excellent presentation skill and communication skills
- Independence and initiative. Team player, determined and resistant, open-minded and with good intercultural awareness
- Excellent skills in MS Office
- Proficient in French, English or German skill is an extra point.

Our offer:

- Modern office with free parking, and public transport connection.
- Direct and open communication, surrounded by a family environment.
- High level of personal responsibility and independent work in an extremely motivated team.
- Comprehensive training in your area of responsibility
- A full or part-time position for 38,5 or 20 hours per week.
- Qualified candidates can expect a salary in line with the market, depending on their qualifications and experience.

The stated position is available for full-time as well as part-time employment. The minimum salary based on a full-time role is € 2800.- gross per month. (Considerable overpayment is possible for ideal candidates with relevant experience and qualifications).

If you are interested in this challenging position with a high degree of creative freedom in a future-oriented company with modern structures and flat hierarchies, please send your application with a letter of motivation, your CV and your salary expectations to: **office@sonoref.com** for the attention of **Andreas Scheiber**.

We are looking forward to your application!

Office Address:

SonoRef
Paula-Neuroth-Straße 1 // 8403 Lebring // Austria
8403 LEBRING