

**Unser Wissenschafts-
Netzwerk ist dicht gewebt
und weit gespannt.**

Kristina Lackner

Es warten interessante Herausforderungen auf dem Weg zur Verwirklichung unserer Vision. Dazu suchen wir Sie ab sofort als

Key Account Manager (m/w/d)

für die Region (Südwest) von Karlsruhe bis Konstanz

unbefristet, remote, Vollzeit

Ihre Aufgaben

- > Aufbau bzw. Vertiefung der Kundenbindung in Ihrer Region
- > Ansprechpartner für Kunden und Meinungsbildner bei produktbezogenen Fragestellungen
- > Erarbeitung neuer Praxis- und Therapiekonzepte
- > Identifizierung und Gewinnung adäquater Referenten und Organisation von Veranstaltungen
- > Erkennen und analysieren von Marktentwicklungen und Kundenbedürfnissen
- > Erschließen neuer Kundengruppen

Ihre Qualifikationen

- > Ausbildung und/oder Berufserfahrung im zahnmedizinischen Bereich
- > Mehrjährige Verkaufserfahrung in der Dental-Branche, möglichst mit Kenntnissen des Netzwerkes und der KOL
- > Wohnort in o.g. Region
- > Neigung zum wissenschaftlichen Verkauf mit biologischem Grundverständnis
- > Reisebereitschaft und Bereitschaft zu Wochenenddiensten (überwiegend Messe- und Kongressteilnahmen)

Wir verschreiben uns aus Tradition einem Pioniergeist, der die Mitarbeitenden in den Mittelpunkt stellt. Sie engagieren sich für das, was Geistlich zu Spitzenleistungen treibt: die Leidenschaft an Regeneration und Gelenkerhalt. Daraus entstehen innovative Medizinprodukte und chirurgische Techniken, die Knochen, Knorpel sowie Weichgewebe wiederherstellen. Unser motiviertes Team freut sich auf Sie und die gemeinsame Arbeit in einem modernen, dynamischen Arbeitsumfeld mit internationalem Flair.

Bei Fragen steht Ihnen Frau Kerstin Berger gerne zur Verfügung, Tel. +49 7221 4053 740 oder E-Mail karriere@geistlich.de. Vollständige Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung (bevorzugt bitte per E-Mail) an Geistlich Biomaterials, Im Rollfeld 46, 76532 Baden-Baden.

