

Gebietsleitung Vertriebsaußendienst apparative Kosmetik(m/w/d)

in Vollzeit (40 h / Woche) für das Gebiet: Niedersachsen, Hamburg, Bremen, Schleswig-Holstein

Wir suchen **ab 01.01.2023** eine/n motivierte/n Gebietsverkaufsleiter/in (m/w/d) für den aktiven Vertrieb unseres breiten Produktportfolios in den Kundensegmenten Kosmetikstudios, Heilpraktiker und ähnliche Gruppen.

Über uns:

Alma Lasers steht für **hochspezialisierte Laser- und Lichtsysteme, moderne Radiofrequenz- und Ultraschalltechnologie sowie innovative, multifunktionale Plattformen** für die Bereiche medizinische Ästhetik, Dermatologie, Gynäkologie, Plastische Chirurgie und apparative Kosmetik. Wir vertreiben innovative Medizingeräte innerhalb D-A-CH.

Als Teil der **Marke Alma Beauty** sind Sie für den Vertrieb unserer Systeme im Bereich der Kosmetikstudios, Heilpraktiker und ähnliche Gruppen zuständig. Speziell in diesem Feld bieten wir vor allem **Geräte zur Haarentfernung, Hydradermabrasion, Hautstraffung und Body Contouring** an. Als Marktführer verfügen wir über eine sehr gute Reputation am Markt und bieten Spitzentechnologie.

Unsere Mutterfirma ist die Alma Lasers Ltd. in Caesarea, Israel – dort werden die Systeme entwickelt und produziert. Das 45-köpfige Team in Deutschland besteht aus Spezialisten für Vertrieb, Technischer Kundenservice, Marketing, Einkauf, Logistik, IT, Personalwesen, Buchhaltung und Customer Success.

In Ihrer Funktion als Vertriebsaußendienst berichten Sie direkt an die Vertriebsleiterin Beauty.

Das erwartet Sie:

- Aktiver Vertrieb des aktuellen Produktportfolios in den Kundensegmenten Kosmetikstudios, Heilpraktiker und ähnliche Gruppen
- Aktive Akquisition von Neukunden und optimale Betreuung und Beratung von bestehenden Kunden im Verkaufsgebiet
- Verkaufsförderung des Produktportfolios im Gebiet mit dem Ziel, Geräte und Systeme des Unternehmens als Premium-Marke bei den Kunden zu positionieren
- Demonstration von mobilen Geräten und Systemen beim Kunden sowie die Einweisung des Personals in die Produkte vor Ort
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung und laufendes Benchmarking zur Optimierung des proaktiven Produktauftritts des Unternehmens
- Analyse des Kundenbedarfs, der Kundenwünsche sowie der Verkaufs- und Absatzzahlen – unter Zuhilfenahme unserer CRM Software

- Organisation und Durchführung von Workshops und Teilnahme an Seminaren sowie Unterstützung, Vor- und Nachbereitung von Messen und Fachkongressen
- Eigenständige Tourenplanung, Planung und Optimierung der Kapazitätsauslastung im Gebiet
- Organisation der Außendiensttätigkeit: Gesprächsvorbereitung, Berichtswesen, Führen der Kundenkarteien, Angebotserstellung und Angebotsverfolgung, Spesenabrechnung, monatlicher Forecast und Forderungskontrolle – Aktive Nutzung unseres CRM Systems
- Ergebnis- und Budgetverantwortung im zugeordneten Verkaufsgebiet

Darauf freuen wir uns:

- Abgeschlossene kosmetische Ausbildung bspw. als Kosmetiker/in, Wellnessmanager/in oder vergleichbare Ausbildung
- Idealerweise mehrjährige und nachweisbar erfolgreiche Erfahrung im Vertrieb von medizintechnischen Investitionsgütern und apparativer und pflegender Kosmetik
- Erfahrung und bereits bestehende Kundenkontakte sowie ein belastbares Netzwerk in den Zielmärkten
- Klare Verkaufs- und Serviceorientierung im Hinblick auf einen kundenorientierten Lösungsvertrieb
- Ausgeprägte Kommunikations- und Kooperationsbereitschaft, lösungsorientierter Umgang in kritischen Situationen und Konflikten
- Ziel- und lösungsorientiertes Vorgehen, unternehmerisches Denken und Handeln sowie Verhandlungs- und Präsentationsgeschick
- Sicheres und gepflegtes Auftreten und Offenheit im Umgang mit anderen Menschen, positive Grundeinstellung, persönliche Integrität mit eindeutiger Werteorientierung
- Sicherer Umgang mit MS Office und modernen Kommunikationsinstrumenten
- Regionale Reisebereitschaft mit Übernachtungen
- Erfahrung im Umgang und der Anwendung eines CRM/ERP-System wäre wünschenswert
- Führerschein Klasse „B“

Darauf können Sie sich freuen:

- Unbefristetes Beschäftigungsverhältnis
- Attraktives Gehaltspaket inklusive Provisions- und Bonuszahlung bei entsprechender Zielerreichung
- Neutrales Firmenfahrzeug mit privater Nutzung
- Abwechslungsreiches und anspruchsvolles Betätigungsfeld in der Tochtergesellschaft eines weltweit tätigen Unternehmens
- Eigenständige Tätigkeit vom mobilen Office aus
- Die Möglichkeit, selbstständig zu arbeiten und eigene Ideen einzubringen
- Angenehmes Betriebsklima mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und offenen Türen
- Eine Team im Innendienst, das Sie aktiv bei Ihrer Zielerreichung unterstützt
- Eine Firma, die regelmäßig persönlichen Austausch pflegt und eine umfangreiche Einarbeitung gewährleistet

Sie arbeiten gerne selbstständig, eigenverantwortlich und professionell?

Dann suchen wir genau Sie und freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe der Verfügbarkeit und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an: bewerber@alma-lasers.de

Bei Fragen zu dieser Stelle steht Ihnen Frau Anna-Maria Otto-Seegel (Personal, Telefon: 0911 / 89 11 29-49) gerne zur Verfügung.