

Produktmanager/in Kinderwunsch (IVF) im Innen- und Außendienst

Wir sind ein junges, qualitätszertifiziertes Vertriebsunternehmen mit derzeit vier Personen (Biochemikerin, Biologe, Kauffrau und Lageristin). Unsere Kunden sind spezialisierte IVF-Kinderwunschzentren und Andrologen. Wir vertreiben Labor-Verbrauchsartikel wie Kulturmedien, Diagnostika und Einmallyaborprodukte anerkannter etablierter Hersteller. Unser Ziel ist es, die Kunden nicht nur zuverlässig mit hochwertigen Routineprodukten zu versorgen, sondern sie auch für innovative Neuerungen zu begeistern.

Ihre Aufgaben im Büro

Sie arbeiten mit bei der kreativen Erstellung und Gestaltung des Kataloges, der Preisliste, unseres Internetauftrittes, dem Entwerfen von Informations- und Werbematerialien und bei der Erstellung von Kundenbriefen. Sie bereiten unsere Messeauftritte auf Ausstellungen mit vor und nach. Sie werden auch einbezogen bei der Besprechung übergreifender Planungen und Maßnahmen. Bei den Jährlichen Qualitätsmanagement-Audits werden Sie mit einbezogen.

Im Büro sind Sie gemeinsam mit dem kleinen Team zuständig für die Bestellannahme, die telefonische und schriftliche Kundenberatung zur Klärung anwenderorientierter Fragestellungen und qualitätsrelevanter Aufgaben im Zusammenarbeit mit den wissenschaftlichen Services der Lieferanten, ferner für die Lagerüberwachung, den notwendigen Einkauf, den Verkauf und Versandtätigkeit.

Ihre Aufgaben im Außenbereich

Erwünscht ist auch Ihre Bereitschaft, etwa ein Drittel Ihrer Arbeitszeit für Kundenbesuche deutschlandweit aufzuwenden, um Kundenanforderungen zu ermitteln und umzusetzen, die Kunden zu beraten, und um Angebote im Rahmen eines Verkaufsgesprächs zu erstellen und deren Nachverfolgung mit dem Ziel einen Abschluss zu tätigen. Ansprechpartner sind häufig die Embryologen in den Laboren und deren Teams, manchmal auch Ärzte und Einkaufsabteilungen. Sie betreuen Bestands- und Schlüsselkunden und machen Neukundenakquisen im Bereich der universitären und niedergelassenen reproduktionsmedizinischen Zentren durch regelmäßige Besuche im Vertriebsgebiet.

Sie nehmen an zwei bis vier Messeausstellungsterminen jährlich teil, bei denen Sie das Unternehmen und die Produkte präsentieren.

Sie leiten Kundenanfragen bzw. Reklamationen an die inhouse Partner im Kundenservice weiter. Sie berichten direkt an die Geschäftsführung.

Ihre Ausbildung und Qualifikation

Biologe oder Biologin, Biotechnologe oder /Biotechnologin, MTA, BTA mit Erfahrung mit Zellkulturen, Diagnostika oder im IVF-Bereich. Wichtig ist ein freundliches, sicheres und gewinnendes Auftreten. Vertriebserfahrung ist von Vorteil, aber nicht Bedingung. Sie sind vertraut mit Windows Standardprogrammen und Englisch, Sie haben einen Führerschein Klasse B. Erwünscht sind gute Auffassungsgabe und Spaß am schriftlichen Formulieren, die Fähigkeit zur Teamwork, zum Mitdenken, zum Organisieren und zum selbständigen Arbeiten. Die Einarbeitung erfolgt „on the job“ und in Schulungen.

Die Stelle

Eintrittstermin zum April 2018. Festanstellung zunächst in Teilzeit (ca. 25-30 Stunden pro Woche). Ein Firmenwagen wird gestellt. Vergütung nach Qualifikation und Erfahrung.

Sie sind Interessiert?

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Lebenslauf, Foto, Zeugnissen und Gehaltswunsch per Post oder per Email. Ihr Ansprechpartner ist

Stefan Gück
FertiKult Gück GmbH
Zietenstr.25a
10783 Berlin-Schöneberg

Telefon: 030-21473738
Fax: 030-21473739
www.fertikult.de
office@fertikult.de