



Die Pajunk Gruppe ist ein international agierendes und inhabergeführtes Familienunternehmen mit Hauptsitz in Süddeutschland, Geisingen/Baden-Württemberg und Vertriebsniederlassungen in Atlanta (USA), Newcastle (UK), Baar (ZG) und Taverny (FR). Wir vereinen die Eigenschaften eines führenden Medizintechnik-Unternehmens in der Regionalanästhesie mit der Mentalität eines Start-ups. Diese einzigartige Kombination ermöglicht es uns, über das reine Reagieren auf Marktbedürfnisse hinauszugehen. Wir gestalten sie aktiv mit. Im engen Austausch mit medizinischen Fachkräften entwickeln wir lösungsorientierte Innovationen. Dadurch gewinnen Gesundheitsfachkräfte mehr Zeit für das, was wirklich zählt: den Patienten.

Im Rahmen einer Nachfolgelösung für unser Vertriebsgebiet West-Schweiz & Tessin suchen wir per sofort einen neuen Mitarbeitenden, der mit uns die Zukunft gestalten und sich und andere für innovative Technologien, neue Herausforderungen und zukunftsweisende Lösungen in der Medizin begeistern kann.

Aussendienstmitarbeiter West-Schweiz & Tessin 80 – 100 % (a)

Dafür begeistern Sie sich:

- Sie führen Verkaufsgespräche in Spitälern und Praxen, insbesondere mit Anwendern aus Anästhesie, Neurologie, Radiologie und Schmerztherapie sowie mit dem Einkauf und der Verwaltung.
- Sie akquirieren Neukunden und betreuen unsere bestehende Kundschaft aktiv.
- Sie repräsentieren unser Unternehmen auf Kongressen und Workshops und beraten zu unserer Produktpalette.
- Sie führen Einweisungen in die Handhabung erklärungsbedürftiger Medizinprodukte durch.

Damit begeistern Sie uns:

- Sie verfügen über eine abgeschlossene technische oder kaufmännische Berufsausbildung.
- Idealerweise weisen Sie mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Medizinprodukten aus. Bewerbungen von Quereinsteiger/innen aus dem medizinischen, klinischen oder schmerztherapeutischen Umfeld sind ebenfalls herzlich willkommen.
- Sie überzeugen durch Ihr souveränes Auftreten sowie Ihr sicheres Verhandlungsgeschick gepaart mit Pioniergeist und Pragmatismus.
- Sie freuen sich selbständig und eigenverantwortlich mit dem Kunden im Fokus zu arbeiten.

Damit können wir Sie begeistern:

- Das Renommee eines namhaften Herstellers mit Sitz & Produktion in Deutschland und Vertriebsniederlassung in der Schweiz.
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege.
- Ein gut eingeführtes Vertriebsgebiet mit bestehenden Kontakten und Umsätzen sowie großem Ausbau- und Gestaltungspotential.
- Umfassende Einarbeitung und professionelle Übergabe des Vertriebsgebiets.
- Eine leistungsorientierte Vergütung, attraktive Sozialleistungen und einen Firmenwagen zur privaten Nutzung.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freut sich Simone Rüttimann vom HR auf Ihre Online-Bewerbung. Für Fragen erreichen Sie uns unter der Tel-Nr. +41 58 255 72 34.

[Jetzt bewerben](#)