

Hitachi Medical Systems ist Teil der europäischen Vertriebs- und Marketingorganisation der weltweit aktiven Hitachi-Gruppe. Als ein führender Anbieter von bildgebenden Systemen für die medizinische Diagnostik liegt unser Produktfokus auf MRT-, CT- und Ultraschallgeräten. Engagierte, kompetente und hoch leistungsfähige Teams sind der Schlüssel für unseren nachhaltigen Erfolg. Wir sprechen talentierte Teamplayer an, die mit ihrer Karriere in einem Unternehmen Erfüllung und Herausforderungen suchen und bieten ihnen die Möglichkeit, sich persönlich weiter zu entwickeln.

HITACHI
Inspire the Next

Für unseren Geschäftsbereich Ultraschall suchen wir am Standort Wiesbaden einen

Head of Sales/Vertriebsleiter (m/w) Ultraschall

Ihre Aufgaben:

- Fachliche und disziplinarische Verantwortung für den Außendienst
- Strategische Planung, Budgetierung und Forecast
- Erstellung und Umsetzung von Vertriebskonzepten
- Umsetzung der quantitativen sowie qualitativen Unternehmensziele
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Betreuung von Klinikketten sowie ausgewählten Key-Opinion-Leadern
- Erarbeitung und Etablierung von Prämiensystemen
- Einführung eines CRM-Systems sowie eines KPI-Dashboards
- Sicherstellung der Compliance in der Zusammenarbeit mit Health-Care-Professionals
- Enge Zusammenarbeit mit Applikation, Produktmanagement, Sales-Logistik und Service

Sie bringen mit:

- Abgeschlossenes Studium einer technischen Fachrichtung bzw. der Natur- oder Wirtschaftswissenschaften
- Mehrjährige Berufserfahrung in einem globalen Life-Science-Unternehmen, idealerweise im Bereich der Medizintechnik/Diagnostik
- Mehrjährige Berufserfahrung in einer Vertriebsposition mit Personalverantwortung
- Nachweisbare Erfolge im Vertrieb
- Erfahrung mit Performance-Management-Systemen sowie CRM-Systemen
- Grundlagen des Marketings/Produktmanagements sind von Vorteil
- Sichere Compliance-Kenntnisse
- Gute Englischkenntnisse
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office-Programmen sowie Datenbanken
- Hohe analytische Fähigkeiten, konzeptionelles Denken und Umsetzungskraft
- Kommunikationsfähigkeit, Offenheit und hohe Konfliktbereitschaft
- Hohe Teamfähigkeit und Kundenorientierung
- Hohe Reisebereitschaft und Flexibilität

Wir bieten Ihnen:

- Ein sehr interessantes und anspruchsvolles Aufgabengebiet mit Gestaltungsmöglichkeiten
- Großzügige Sozialleistungen eines internationalen Konzerns
- Ein den Anforderungen entsprechendes Gehalt und Bonussystem sowie einen Firmenwagen

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann senden Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen mit Gehaltswunsch und frühestmöglichem Eintrittstermin per Post oder E-Mail an:

Hitachi Medical Systems GmbH
Herrn Helmut Kraus | Kreuzberger Ring 66 | 65205 Wiesbaden
E-Mail: h.kraus@hitachi-medical-systems.com | www.hitachi.eu