



Jobs mit Zukunft am Puls der Lebensmittelindustrie

Die 1895 gegründete HOCHDORF entwickelt, produziert und vermarktet innovative Produkte und Lösungen auf Milchbasis für unterschiedliche Kundenbedürfnisse. Neben hochwertigen Lösungen im Bereich Säuglingsernährung bietet das Unternehmen auch umfassende Food Solutions für die Lebensmittelindustrie an. Damit tragen wir dazu bei, ein gesundes und genussvolles Leben für Menschen jeden Alters zu unterstützen. Wir verbinden Schweizer Qualität mit führender Kompetenz in der Lebensmitteltechnologie und setzen konsequent auf hochwertige Schweizer Rohstoffe.

Für unsere erfolgreiche Säuglings- und Kleinkindernahrungs-Marke BIMBOSAN suchen wir eine/n

Medical Sales Representative für die Region Ostschweiz 80% (w/m/d)

Seit über 90 Jahren ist BIMBOSAN, Marke der HOCHDORF, eine Schweizer Qualitätsmarke für erstklassige Säuglings- und Folgemilchen sowie Babybreie aus bester Schweizer Kuhmilch. In Ihrer Funktion als Medical Sales Representative bei Bimbosan, bewegen Sie sich bei Healthcare Professionals wie Kinderärzte (in Praxen/Spitälern), Hebammen, Mütter- und Väterberatungen (MVB) und in den Verkaufskanälen von Apotheken und Drogerien. Neben einem hohen Verständnis für die Anliegen des Verkaufs- und Fachpersonals, beraten und schulen Sie Ihre Kunden umfassend und kompetent. Durch Ihr sympathisches und freundliches Auftreten, wecken Sie bei Ihrem Gegenüber Begeisterung und Interesse. Wenn Sie sich in diesem Verantwortungsbereich zu Hause fühlen, Teil eines motivierten Teams werden wollen und über eine entsprechende Aus- oder Weiterbildung mit einigen Jahren Berufserfahrung verfügen, sind Sie bei uns genau richtig.

Ihre Aufgaben

- Selbstständig und engagiert das zugeteilte Verkaufsgebiet (TG, SG, AI, AR, SH, GR, FL) betreuen sowie Unterstützung bei der Akquisition von Spitälern ausserhalb der eigenen Region
- Vorstellen und bewerben von Produkten bei Kinderärzten (in Praxen/Spitälern), Hebammen, MVB, Apotheken und Drogerien
- Akquisition von neuen Spital-Listungen und Empfehlungen generieren. Kontakte in Spitälern und bei HCP's ausbauen.
- Empfehler aktiv betreuen, schulen und Besuche vereinbaren
- Vertiefte Schulungen über Produkte, Beratungsargumente und Zubereitung durchführen
- Umsetzen von Promotionen, durchführen von Regal- bzw. Distributionskontrollen
- Teilnahme an Messen und Kongressen
- Kundendatenbank führen und pflegen (CRM). Markt-Scouting

Ihr Profil

- Einige Jahre Erfahrung im Aussendienst und/oder Weiterbildung im Verkauf
- Idealerweise abgeschlossene Grundausbildung als Drogist:in, Pharma-Assistent/in oder Healthcare Professional
- Kundenorientierte, verhandlungsstarke, und zuverlässige Persönlichkeit
- Eigeninitiative und selbständige Arbeitsweise
- Deutsch als Muttersprache
- Führerausweis
- Zentral gelegener Wohnort im Verkaufsgebiet

Unsere Top Benefits:



Überobligatorische
Ferientage



Flexible Arbeitszeiten /
Homeoffice bis zu 40%



Entwicklungs-
perspektive



Gratisparkplatz



Geschenke

Wir freuen uns auf Ihre elektronische Bewerbung. Auskunft zur Stelle erhalten Sie bei Rebecca Häfliger, HR Business Partner, HOCHDORF Swiss Nutrition AG, 6281 Hochdorf, Schweiz, Tel. +41 41 914 67 38.

Wir akzeptieren keine Bewerbungen von Stellenvermittlern.

Weitere Informationen über die HOCHDORF Swiss Nutrition AG finden Sie unter www.hochdorf.com.