

Ready for the next round?

Die Gimmi® GmbH ist ein international tätiges Unternehmen in der Medizintechnik und gehört seit 2013 der Vitalmex-Gruppe mit Headquarter in Mexiko an. Unsere Philosophie lautet „Surgical technology adapted to life“ – hierbei agiert Gimmi® seit mehr als 90 Jahren als Entwickler und Vertriebspartner von Qualitätsprodukten im Bereich der Endoskopie. Dabei legen wir großen Wert darauf, unseren Kunden und ihren Patienten die bestmöglichen Lösungen mit hoher Qualität anzubieten.

Wir sind auf Wachstumskurs. Wachsen Sie mit uns!

Zur Erweiterung unseres Teams mit rund 50 Mitarbeitern suchen wir einen „hungrigen“ Vertriebs-Kollegen als:

International Sales Manager – Region Asia Pacific (APAC) (m/w/d)

in Vollzeit und mit hoher Reisetätigkeit



Klingt das spannend?

Operative & Strategische Challenges

- Im Einklang mit der globalen Vertriebsstrategie planen Sie Umsätze und Ziele für Ihre Region und Ihre Kunden
- Sie bieten Unterstützung für unsere Händler & Partner in der Region und können mit einem soliden Netzwerk Geschäftsbeziehungen langfristig ausbauen
- Durch Ihre umfassenden Erfahrungen sind Sie bei Verhandlungen nicht aus der Ruhe zu bringen und schließen erfolgreich Verträge ab
- Im Team planen Sie Kundenbesuche oder Produkt-Trainings und bieten hierbei Support durch Ihre Fachkompetenz
- Mit professioneller Hartnäckigkeit versuchen Sie jeden Auftrag zu gewinnen und intern voranzutreiben

Repräsentativ

- Auf internationalem Parkett bewegen Sie sich sicher und kennen die gültige Business-Etikette und Mentalität für diese Region
- Durch professionelle und zugleich charmante Gesprächsführung knüpfen Sie neue Kontakte und pflegen insbesondere das bestehende Kunden- bzw. Partner-Netzwerk



Das macht Sie aus!

Technisches & kaufmännisches Know-how

- Eine abgeschlossene Ausbildung und Berufserfahrung sowie eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität motivieren Sie, unsere Partner von unserer Qualität zu überzeugen
- Ein „Must have“ sind umfassende Branchenkenntnisse und Berufserfahrung in der Medizintechnik
- Sie kommunizieren verhandlungssicher in Englisch und sprechen optimalerweise Mandarin oder eine andere Sprache dieser Region; möglicherweise sind Sie Native-Speaker oder haben familiäre Wurzeln
- Kundenkontakte sind für Sie das „Lebens-Elixier“ und Sie scheuen sich nicht, mit unterschiedlichen Kulturen zusammen zu arbeiten

Ihr Schlüssel zum Erfolg

- Sie besitzen nachweislich Fähigkeiten, um eigenständig und strukturiert Aufgaben zu erledigen und treiben Themen aktiv voran
- Sie sind bereit, die Extra-Meile zu gehen, wenn unser Kunde und Partner Ihren Support benötigt
- Die Frage nach sehr sicheren EDV-Kenntnissen stellt sich bei Ihnen nicht, weil das Grundvoraussetzung ist



Weil wir es wert sind!

Welche Werte sind Ihnen wichtig?

- Möchten Sie etwas bewirken und bewegen? Möchten Sie mit am Tisch sitzen und sich einbringen? Haben Sie Ecken und Kanten und reiben sich auch mal der Sache wegen? Wir bieten Freiräume für Gestaltungen statt Vorgaben.
- Sollen wir wirklich über Obst, Home-Office und Office-Equipment sprechen?!
- Auf Offenheit und Klarheit stehen wir. Für mögliche Veränderung der typischen Lebensphasen begegnen wir Ihnen mit Flexibilität und Individualität.
- Wenn Sie es gewohnt sind, häufig zu reisen und nicht nur „nine to five“ zu arbeiten, sind Sie der oder die Richtige und wir sind gespannt, Sie kennen zu lernen!

Sind Sie bereit für die nächste Runde?

Dann freuen wir uns auf den ersten Kontakt mit Ihnen

Senden Sie uns Ihre Unterlagen, LinkedIn- oder Xing-Profil an Frau Perinne Fischer: personal@gimmi.de