

Wir suchen neue Teammitglieder!

Über uns

Im Jahr 2020 haben sich VOI, BioMedtrix und KYON zusammengeschlossen, um gemeinsam Movora zu gründen – eine weltweit führende Gruppe im Bereich der veterinärmedizinischen Orthopädie. Durch die Kombination unserer Expertise stärken und ergänzen wir uns gegenseitig, sodass wir mittlerweile in mehr als 50 Märkten weltweit erfolgreich tätig sind.

Movora ist ein global agierendes Unternehmen, das sich der Weiterentwicklung der Tiergesundheit verschrieben hat. Unsere Wurzeln liegen in der veterinärmedizinischen Orthopädie, und auf der Grundlage von mehr als drei Jahrzehnten innovativer Entwicklungen im Bereich der Tiermobilität nutzen wir unser fundiertes Fachwissen, um ein breites Spektrum innovativer Produkte anzubieten. Wir bringen führende Experten der veterinärmedizinischen Technologie zusammen, um zukunftsweisende Lösungen zu entwickeln.

Unser Leitbild ist geprägt von einem Grundsatz der Fürsorge. Durch das frühzeitige Erkennen der Bedürfnisse unserer Kunden und das Anbieten verlässlicher Lösungen, die durch Schulungen und Beratung ergänzt werden, bieten wir unseren Kunden einen Mehrwert, der weit über das Produkt hinausgeht. Wir sind stolz darauf, vorausschauend zu denken und setzen auf kontinuierliche Innovation, Individualität und stetige Weiterentwicklung.

Um unsere Position als Marktführer in der veterinärmedizinischen Orthopädie weiter auszubauen und den Erfolg unseres schnell wachsenden Unternehmens zu sichern, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen:

Sales Representative (m/w/d) DACH

Der Sales Representative ist massgeblich verantwortlich für den Aufbau und die Pflege strategischer Beziehungen zu Schlüsselkunden sowie potenziellen Neukunden und für das Erreichen der festgelegten Verkaufsziele in der DACH-Region. Dazu gehört die Identifizierung und Akquisition neuer Geschäftsmöglichkeiten, der nachhaltige Aufbau von Beziehungen zu Grosskunden in der Region sowie die gezielte Vertretung ihrer Interessen im Unternehmen, unter optimaler Nutzung aller verfügbaren Ressourcen. Diese Position ist direkt dem Sales Director EMEA unterstellt.

Ihre Aufgaben

- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen in Übereinstimmung mit den strategischen Zielen von Movora
- Eigenverantwortliches Arbeiten innerhalb der DACH-Region, mit dem Ziel, neue Kunden zu gewinnen, Marktanteile zu steigern und die Markenbindung zu fördern
- Festlegung von Verkaufszielen und proaktive Akquise neuer Kunden. Unterstützung des Verkaufs- und Customer-Service-Teams bei der Marktentwicklung in enger Abstimmung mit der Vertriebsleitung
- Hauptansprechpartner für zugewiesene Kunden; Durchführung von Meetings (persönlich, per Video oder Teams), um die jährlichen Geschäftsziele zu erreichen
- Identifikation und Generierung neuer Geschäftsmöglichkeiten durch Netzwerke, Kaltakquise und die Teilnahme an Branchenveranstaltungen
- Präsentation massgeschneiderter Lösungen auf Grundlage der spezifischen Bedürfnisse der Kunden und effektive Kommunikation des Mehrwerts unserer Produkte und Dienstleistungen
- Enge Zusammenarbeit mit den Marketing- und Technikteams, um Markttrends, Kundenfeedback und wertvolle Einblicke für die Produktentwicklung zu liefern

- Engagierte Betreuung von wichtigen Kunden in enger Zusammenarbeit mit der Vertriebsleitung
- Einführung neuer Produkte bei Bestandskunden, Analyse der Bestellhistorie und Unterstützung bei der Berechnung des Returns on Investment (ROI), um die Kundenbindung innerhalb der DACH-Region zu stärken
- Pflege der Kundendatenbank, einschliesslich der Bearbeitung von Korrespondenz und Erstellung von Angeboten

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium in Betriebswirtschaft, Marketing, Medizintechnik oder eine vergleichbare höhere Ausbildung
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb, vorzugsweise in den Bereichen Veterinärmedizin oder Orthopädie, sowie Medizin.
- Nachweisbare Erfolge im Vertrieb, ausgeprägte Kundenorientierung und hervorragende Problemlösungsfähigkeiten
- Fundierte Kenntnisse in den Anwendungen der Microsoft Office Suite
- Ausgeprägte Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch, weitere Sprachkenntnisse sind von Vorteil
- Fähigkeit, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und ein hohes Mass an Service zu bieten
- Ein Firmenfahrzeug wird auch zur privaten Nutzung gestellt. Ein gültiger Führerschein ist erforderlich
- Reisebereitschaft ca. 80 %

Was wir bieten

- Eine abwechslungsreiche Position in einem dynamischen, wachsenden Unternehmen mit einer innovativen und zukunftsorientierten Unternehmenskultur
- Ein internationales Umfeld und ein motiviertes Team, das auf offenen Austausch und Zusammenarbeit setzt
- Eine Unternehmenskultur, die das Wohl der Mitarbeitende in den Mittelpunkt stellt
- Die Möglichkeit, Verantwortung zu übernehmen, eigene Ideen einzubringen und innovative Lösungen aktiv mitzugestalten
- Eine attraktive Vergütung und vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten
- Regelmässige Teamevents und die Gelegenheit, Teil eines lebendigen und engagierten Teams zu werden

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung und ein kurzes Motivationsschreiben per E-Mail an: patricia.kaelin@movora.com