



PR/087140 | Sales Representative (m / f / d) in Neurovascular for the NRW & Niedersachsen region (Home Office)

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Germany

Job ID

1553278

Industry

Medical Device

Job Type

Permanent Full-time

Location

Germany

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

November 4th, 2025 08:01

General Requirements

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

None

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

ÜBERBLICK

Ein japanisches Unternehmen mit Standort in Eschborn besteht aus einem dynamischen und internationalen Team, das sich auf die Vermarktung von medizinischen Geräten im Bereich der extrakorporalen Blutbehandlung (z. B. Lipoprotein-Apherese) und der interventionelle Kardiologie und Neuroradiologie auf dem europäischen Markt konzentriert.

Um das Team im Bereich der neurovaskulären Radiologie zu verstärken, sucht das Unternehmen nach einem Vertriebsmitarbeiter (m/f/d) für die Region NRW und Niedersachsen in Deutschland ab dem 1. Januar 2026.

Bei dieser herausfordernden und zugleich spannenden Vertriebsaufgabe im Bereich Medizintechnik, arbeitet der Vertriebsmitarbeiter (m/f/d) als verlässlicher Partner für Kunden in seiner/ihrer Region und erweitert dort kontinuierlich die Kundenbasis. Er/Sie arbeitet für Kunden in seinem/ihrer Vertriebsgebiet im Home-Office.

AUFGABEN

- Steigern der Vertriebsleistung und Marktentwicklung für das neurovaskuläre Produktportfolio im zugewiesenen Gebiet
- Pflege und Ausweitung der Beziehung mit wichtigen Kunden

- Ermittlung und Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten und strategischer Kundenpartnerschaften
- Planung und Ausführung von Produktpräsentationen, klinischen Schulungen und Workshops für Fachkräfte im Gesundheitswesen
- Enge Kollaboration mit dem Vertriebsteam und Produktmanagement, um Verkaufsziele zu fördern
- Repräsentation des Unternehmens auf nationalen und internationalen Kongressen, Symposien und Veranstaltungen
- Überwachung von Markttrends und Aktivitäten von Mitbewerbern, sowie regelmäßige Berichterstattung und Einblicke ins Vertriebsmanagement

QUALIFIKATIONEN

- 3–5+ Jahre nachweisbare Vertriebserfahrung im Bereich medizinischer Implantate, Erfahrungen im neurovaskulären Bereich von Vorteil
- Umfangreiches Verständnis von Krankenhäusern, insbesondere bzgl. neurovaskulärer Netzwerke
- Nachgewiesene Fähigkeit, selbstständig zu arbeiten, ein Vertriebsgebiet zu verwalten und Ergebnisse zu erzielen
- Exzellentes Kommunikations-, Verhandlungs- und Präsentationsgeschick
- Fließende Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Bereitschaft innerhalb des zugewiesenen Gebietes zu reisen
- Fähigkeit lange Kundenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen

VORZÜGE

- Eine sichere und ständige Position in einer internationalen Firma
- Ein interessantes und vielseitiges Aufgabenfeld
- Eine herausfordernde und belohnende Rolle im schnell wachsenden und innovativen Gesundheitswesen
- Viel Freiraum für Eigeninitiative, Eigenverantwortung und kreativen Möglichkeiten
- Ein dynamisches Arbeitsumfeld in einem stabilen und stetig wachsendem Unternehmen
- Attraktives Gehalt und leistungsorientiertes Bonussystem
- Ein kollaboratives und agiles Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien und Raum für Initiative
- Ein starkes und kollegiales Team, das sich gegenseitig unterstützt und sich freut, Sie kennenzulernen

Aufgrund der hohen Anzahl an Bewerbungen können wir leider nur Kandidaten, die in die engere Auswahl kommen, informieren. Wir bitten um Ihr Verständnis.

Notice: By submitting an application for this position, you acknowledge and consent to the disclosure of your personal information to the Privacy Policy and Terms and Conditions, for the purpose of recruitment and candidate evaluation.

Privacy Policy Link: <https://www.jac-recruitment.de/privacy-policy>

Terms and Conditions Link: <https://www.jac-recruitment.de/terms-of-use>

Company Description