

Top-Verkäufer im Veterinär-Außendienst (m/w/d) für Ostdeutschland

Arbeitgeber

reboVet Veterinär-Fachgroßhandel
GmbH & Co. KG

Veröffentlichungsdatum

27.12.2023

Beschreibung

Zünden Sie Ihre Erfolgsgeschichte mit reboVet: Werden Sie Teil unseres Teams!

Erfolgsgeschichten beginnen oft mit einem Funken. Bei reboVet war und ist dieser Funke unsere konstante Hingabe an die Bedürfnisse unserer Kunden. Mit einem beeindruckenden Vollsortiment von nahezu 40.000 Produkten, das sämtliche Arzneimittel der Human- und Veterinärmedizin, Praxisbedarf, Einmalartikel, Labor- und OP-Bedarf, Medizintechnik, Pflegepräparate und Ergänzungsfuttermittel umfasst, setzen wir Maßstäbe. Während wir unser Produktportfolio kontinuierlich ausbauen, gibt es eine Konstante, die seit 45 Jahren unverändert bleibt – unsere enge Verbundenheit zu unseren Kunden.

Als Partner auf Augenhöhe verstehen wir die Herausforderungen, vor denen moderne Tierarztpraxen stehen, und entwickeln maßgeschneiderte Lösungen. Unser Ziel? Für unsere Tierärztinnen und Tierärzte die Nummer 1 zu sein. Daher suchen wir jetzt enthusiastische Verstärkung für unser Team.

Aufgaben

- Präsentation und Verkauf von Eigenmarken sowie des gesamten Produktportfolios, insbesondere Praxisbedarf, an Kunden
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen durch maßgeschneiderte Lösungen
- Proaktive Identifizierung und Ausschöpfung des Kundenpotenzials
- Neukundenakquise und Rückgewinnung ehemaliger Kunden durch herausragenden Service
- Selbstständige Planung von Kundenterminen und Touren
- Kundenbetreuung über persönliche Besuche und digitale Kommunikation zur Reduzierung von Reiseaufwand
- Dokumentation von Kundenkontakten und -informationen im CRM-System sowie Nutzung eines ERP-Systems
- Vertretung der ReboPharm auf Messen und Tierärztekongressen

Qualifikationen / Anforderungen

- Qualifikation als TFA, PTA, Tierarzt oder Pharmareferent oder nachweislich erworbene Fachkenntnisse erforderlich
- Mindestens 1 Jahr Erfahrung im Veterinär-Vertrieb, vorzugsweise im Außendienst
- Vertrautheit mit mobilen Arbeitsmitteln wie Laptop (Office 365), Smartphone und Tablet
- Positive Einstellung zum Verkauf als Mittel zur Kundenzufriedenheit
- Fokussierung auf Kundenzufriedenheit als persönliche Mission
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten
- Bereitschaft zu Reisen und flexiblem Arbeitsstil
- Konsequente Verfolgung und Erreichung von Zielen
- Strukturiertes Arbeiten ohne Toleranz für Chaos
- Affinität für den eCommerce-Bereich

Leistungen der Anstellung

- **Eine lange Erfolgsgeschichte:** Seit 45 Jahren bewahren wir unsere Werte und Traditionen und haben gleichzeitig den Blick fest auf die Zukunft gerichtet.
- **Entscheidungsmöglichkeiten:** Flache Hierarchien ermöglichen es Ihnen, schnell Einfluss zu nehmen und Dinge voranzutreiben.
- **Gemeinsame Arbeit, gemeinsame Erfolge:** In einem kollegialen Umfeld arbeiten wir Hand in Hand, um unsere Ziele zu erreichen und Erfolge zu feiern.
- **Ihre Stimme zählt:** Wir schätzen Feedback und bieten Ihnen die Möglichkeit, sich in einer offenen Kultur ständig weiterzuentwickeln.
- **Mehr als Arbeit:** Nutzen Sie Corporate Benefits für exklusive Angebote.
- **Finanzielle Vorteile:** Neben Ihrem Gehalt bieten wir VL-Leistungen und die Option, bestehende betriebliche Altersvorsorgeverträge mitzubringen.
- **Betriebliche Krankenversicherung:** Nach der Probezeit profitieren Sie von einer vollständig Arbeitgeber-finanzierten betrieblichen Krankenzusatzversicherung.
- **Langfristiges Ziel:** Unsere Zielsetzung ist eine unbefristete Übernahme nach einer erfolgreichen Zusammenarbeit von 24 Monaten.

Kontakte

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung (inklusive Ihrer Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit) ausschließlich als PDF-Datei an die folgende E-Mail-Adresse: bewerbung@rebovet.de.

Wir freuen uns darauf, von Ihnen zu hören!

reboVet Veterinär-Fachgroßhandel GmbH & Co. KG

Kontakt: Lisa Beermann, Tel.: 02871 2596-52, www.rebovet.de