



### Account Manager JOBST / Kompressionstherapie (m/w/d)

Für unseren Vertrieb suchen wir im Gebiet **Deutschschweiz** zum nächstmöglichen Zeitpunkt **unbefristet** und in **Vollzeit** einen **Account Manager** (m/w/d).

Unsere Mission: Wir bieten Verbrauchern, Patienten und Pflegekräften Produkte und Lösungen, die ein gesundes und aktives Leben fördern. Wir erfüllen dies, indem wir versuchen, die Bedürfnisse unserer Zielgruppen zu verstehen und Marktprodukte und Services zu entwickeln, die einen positiven Beitrag zu ihrer Lebensqualität und Wohlbefinden leisten.

Wir suchen Menschen, die unsere Werte verkörpern, Menschen, die sich nicht scheuen Dinge zu hinterfragen, zu experimentieren, Neues zu schaffen und mit hohem Tempo zu agieren. Wir suchen permanent Wege, uns selbst und unsere Produkte zu verbessern. Wenn Du Dich darin wiedererkenntst, würden wir gerne von Dir hören!

### Deine Aufgabenschwerpunkte

- Account Management und Umsetzung der Vertriebsstrategie mit dem Ziel einer nachhaltigen Umsatz- und Ergebnisentwicklung in den relevanten Zielgruppen (wie z.B. Orthopädiefachgeschäfte)
- Planung, Koordination und Durchführung von Beratungen und Schulungen von Kunden (Mitarbeiter aus Orthopädiefachgeschäften, Physiotherapeuten in der Anwendung der Produkte, vornehmlich aus der Kompressionstherapie )
- Mithilfe bei der Durchführung von Produktbewertungen
- Mitarbeit in vertriebskanalbergreifenden und / oder interdisziplinären Projektgruppen
- Teilnahme an regionalen / überregionalen Messen und Kongressen
- Wettbewerbsbeobachtungen und Kommunikation der Ergebnisse bei den entsprechend betroffenen Funktionen
- Ableiten von Massnahmen aus den Beobachtungen für das eigene Gebiet

### Du bringst mit

- Erfolgreich abgeschlossene pflegerische Ausbildung mit Examen und einschlägige Berufserfahrung im Gesundheitswesen oder Ausbildung als PhysiotherapeutIn oder ähnliche Ausbildung
- Abgeschlossene Weiterbildung im Bereich moderne Wundversorgung (z.B. SAFW, Akademie-ZWM) von Vorteil
- Ausgeprägte Fähigkeit in allen hierarchischen Ebenen und unterschiedlichen Zielgruppen überzeugend und authentisch zu kommunizieren und zu präsentieren
- Interesse an betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen und Spass an der Akquisition
- Zielstrebigkeit, Durchsetzungsvermögen, Begeisterungsfähigkeit und Teamorientierung
- Leistungsbereitschaft und Wille zum Erfolg
- Ein hohes Mass an Flexibilität und Reisefreudigkeit
- Kenntnisse in den üblichen MS-Office-Programmen
- Flüssende Deutschkenntnisse, Englischkenntnisse sind von Vorteil
- Führerschein Klasse B

### Wir bieten Dir

- Ein nachhaltig agierendes Unternehmen, das die Verantwortung gegenüber Mitarbeitern und Gesellschaft ernst nimmt
- Ein offenes und kooperatives Arbeitsumfeld und Freiraum um eigene Ideen zu entwickeln und einzubringen





- Eine positive Arbeitsatmosphäre
- Ein attraktives Vergütungspaket

Wir bei Essity glauben, dass jede Karriere so einzigartig ist wie der Einzelne und wir versetzen unsere Mitarbeiter in die Lage, ihr volles Potenzial in einer von einem starken Zweck motivierten Unternehmenskultur zu erreichen.

### Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftige Online Bewerbung unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und der Kündigungsfristen. Du kannst dich hier bewerben:  
[https://essity.wd3.myworkdayjobs.com/Job\\_opportunities/job/Schenkon/Account-Manager-JOBST--m-w-d-Essity221188-1](https://essity.wd3.myworkdayjobs.com/Job_opportunities/job/Schenkon/Account-Manager-JOBST--m-w-d-Essity221188-1)

Unsere Vielfältigkeit macht uns stark und schafft ein integratives, einladendes und harmonisches Arbeitsumfeld, an dem Individualität von allen geschätzt wird. Aus diesem Grund werden eingehende Bewerbungen anhand der fachlichen Qualifikation und Unternehmenswerten unabhängig von Ethnie, Religion, Geschlecht, sexueller Identität, Nationalität, Schwerbehinderung bzw. Gleichstellung oder Alter ausgewählt.

Collaborative and caring Work Environment | Empowerment | Job Impact | Work with a Powerful Purpose | Individual Learning and Development | Health & Safety | Social Responsibility | Innovation

