

Stellenbeschreibung

Funktion Einstufung	Außendienst Kfm. Angestellter - Handel
Abteilung	Spartenleiter Handel > Außendienst
Zweck der Stelle	<p>Die Stelle umfasst Kundenakquise, Beratung, aktiven Verkauf von Erste-Hilfe- und Medizinprodukten sowie die Abwicklung von Wartungsaufträgen und Schulungen. Der Außendienst erfasst den Kundenbedarf, führt Verkaufsgespräche und vereinbart Termine für Beratung, Angebotsbesprechung und Auftragsabschluss.</p> <p>Er kommuniziert mögliche Auftragschancen mit dem Verkaufsdienst und Chancen zur Sortimentserweiterung mit der Spartenleitung Handel. Der Stelleninhaber ist Profi im Verkauf, Fachkraft im Produktportfolio und Experte in der Anwendung der Produkte.</p> <p>Darüber hinaus ist er zuständig für die fristgerechte Wartung, Instandhaltung und Einrichtung von Erste-Hilfe-Einheiten, Medizinprodukten und Defibrillatoren. Er fordert Produkte vorausschauend bei der Lagerlogistik an, sorgt für effiziente Routenplanung und führt Aufträge selbstständig aus.</p>
Stelleninhaber	
Direkter Vorgesetzter	Spartenleiter Handel
übt Stellvertretung aus für	
wird vertreten durch	Außendienst
Pensum	100%
Verantwortung	<p>Der Stelleninhaber pflegt einen kundenorientierten, authentischen Einsatz, vermittelt die Werte des Unternehmens und schafft Kundenbindung. Er ist verantwortlich für kompetente Beratung, Betreuung und erfolgreichen Verkaufsabschluss.</p> <p>Er trägt Verantwortung für Inspektion, Einrichtung, Pflege und Wartung von Erste-Hilfe- und Medizinprodukten sowie</p>

	<p>Defibrillatoren. Er gewährleistet, dass Erste-Hilfe Produkte ausreichend vorhanden und funktionsfähig sind, damit auch in einem Notfall Menschenleben gerettet werden können.</p> <p>Zuverlässiges, eigenverantwortliches Arbeiten sowie die laufende Kommunikation mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Sparte Handel und der Spartenleitung werden vorausgesetzt. Eigeninitiative bei der Verwendung von verfügbaren Schulungsressourcen über Produkteigenschaften werden erwartet.</p>
<p>Bewertungsinstrumente</p>	<p>Leistungsqualität und Zielerreichung dieser Stelle werden einmal pro Jahr im Rahmen der Jahresqualifikation (Mitarbeitergespräch) überprüft.</p> <p>Die Ergebnisse zu Umsatz, Kundengewinnung, Kundenbindung, Kundenzufriedenheit, ebenso Innovationen und Weiterentwicklung der Leistungen sind die indirekten Kontrollmechanismen hinsichtlich der Qualität und Weiterentwicklung des Außendienstes.</p> <p>Bei wesentlichen Veränderungen kann die Stellenbeschreibung jederzeit aktualisiert und angepasst werden.</p>
<p>Hauptaufgaben</p>	<p>Kundenkontakt</p> <ul style="list-style-type: none"> • Akquisition • Termine fixieren • Betreuung und Beratung der Kunden vor Ort, per Telefon und E-Mail • Warenlieferung • Bedarfsermittlung • Produktberatung, -empfehlungen und -information • Installierung diverser Medizinprodukte • Direkt- und Zusatzverkäufe • Preisverhandlungen • Angebotsbesprechung und Auftragsabschluss • Produktschulung • Bestellabwicklung • Aktive Kundenbindung <p>Wartung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prüfung diverser Medizinprodukte (Erste-Hilfe Koffer, Schränke, Defibrillatoren und Bergeeinrichtungen) • Beheben von Fehlfunktionen • Ausmustern von abgelaufenen Waren • Auffüllen von Fehlmengen

	<ul style="list-style-type: none"> • Kundenspezifische Lieferscheine ausfüllen <p>Administration</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prüfprotokolle erstellen • Standortlisten führen • Tourenplanung laufend aktualisieren • Kundenspezifische Formulare pflegen • Dokumentation • Equipment zur Wartung führen • Eigenes Lager führen und inventieren <p>Backoffice</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bonitätskontrolle • Weiterleitung der Aufträge, Chancen und Anfragen und Bestellungen • Dokumente zur Abrechnung freigeben • Kalkulation und Angebotslegung • Kilometergeldabrechnung • Fortbildung <p>Strategische Ausrichtung/Administration</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ziele entwickeln, im Einklang mit den Zielen und Visionen des Unternehmens • Strategien und Richtlinien weiterentwickeln • Beratende Kompetenz für die Spartenleitung der Abteilung Handel/Onlineshop • Kommunikation und Information über Ergebnisse • Strategien zur Zielerreichung • Kontrolle und Analyse von Verkaufszahlen • Kosten- Leistungsrechnung, Chancen zur Kostensenkung erkennen • Modernisierung und Digitalisierung von Kundenabwicklungsformularen <p>Sonstiges</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sonstige administrative Tätigkeiten
Nebenaufgaben	<ul style="list-style-type: none"> • Mitarbeit im Verkaufsinendienst • Mitarbeit im Bildungszentrum
Schnittstellen und Zusammenarbeit	<p>Der Stelleninhaber sorgt in Absprache mit dem Vorgesetzten für die konstruktive Zusammenarbeit mit dem Verkaufsinendienst.</p> <p>Nach außen vermittelt er einen positiven Eindruck und stärkt die Kundenbindung.</p>
Kompetenzen / Anforderungen	<ul style="list-style-type: none"> • Führerschein Klasse B • Reisebereitschaft • Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung zum Sanitäter oder im Gesundheitsbereich erwünscht

	<ul style="list-style-type: none"> • Bevorzugt Medizinprodukteberater • Technisches Verständnis (EDV) • Gute PC und Microsoft Office Kenntnisse • Sehr gute mündliche und gute schriftliche Kommunikationsfähigkeit (Deutsch) • Kenntnisse des Warensortiments • Hohe fachliche Kompetenz • Unternehmerisches Denken, analytische Fähigkeiten • Sicheres Auftreten, Kommunikationsstärke • Verhandlungsgeschick • Ausgezeichnete Zeitmanagementfähigkeit und Organisationstalent • Disziplin, Ehrgeiz, Belastbarkeit, Flexibilität • Motivation, Eigeninitiative, Selbständigkeit • Kritikfähigkeit, Konfliktfähigkeit, Positiver Charakter • Kunden- und Serviceorientierung • Selbstständig Problemlösung - Beschwerdemanagement • Hohe Flexibilität und Professionalität • Genauigkeit, Sorgfalt, Verantwortungsbewusstsein • Hohe Loyalität und Identifikation mit dem Unternehmen • Mind. 2 Jahre Erfahrung im Direktvertrieb
Befugnisse	Der Stelleninhaber hat alle zur Wahrnehmung seiner Aufgaben notwendigen Befugnisse.
Unterschriften	Mitarbeiter:
	Vorgesetzter:
	Geschäftsführung:

Stand 10.09.2025