



careers@ndieurope.com

Be Different. Be Better.

## Inside Sales Representative (w/m/d)



Professionelles Onboarding



Gute Work-Life-Balance



Mobiles Arbeiten

### FRAGEN?

07732 82 34 - 144

www.ndieurope.com



#### Innovation in Therapie und Diagnose – dafür setzen wir uns ein.

Weltweit vertrauen führende Unternehmen der Medizintechnik auf die 3D-Tracking-Technologie von NDI – dem Marktführer seit über 20 Jahren. Unsere Kompetenz als innovatives Hightech-Unternehmen für die Realisierung moderner, digitaler Lösungen in medizinischen Anwendungsfeldern ist zentraler Bestandteil unseres Erfolgs.

#### INSIDE

Für NDI arbeiten Menschen an vier Standorten weltweit. Die kulturelle Vielfalt in unserem global tätigen Unternehmen sowie die Anforderungen der Hightech-Industrie sorgen für ein anregendes Arbeitsumfeld. Das Wissen, die Begeisterung und die Erfahrung unserer Mitarbeiter\*innen sind essenziell für unseren Erfolg. Und dabei kennt jeder jeden mit Namen - auch unsere Kolleg\*innen in Kanada, USA und Hongkong. Wir vertrauen uns, sind ehrlich miteinander und können ausgelassen miteinander feiern. Und das auch hierarchieübergreifend - so macht Arbeiten Spaß!

Sie haben Freude an aktiver Kundenkommunikation, denken serviceorientiert und haben gleichzeitig ein Händchen für Vertriebsprozesse? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Ihre Aufgaben:

#### TASKS

- Aktive Kundenbetreuung von Krankenhäusern in Deutschland und der Schweiz und telefonischer Verkauf unserer Sterilprodukte; Führen von Preisgesprächen mit Einkaufsabteilungen
- Aufbau und Betreuung des Händlernetzwerkes in Europa für unsere Sterilprodukte
- Bearbeitung und Abwicklung von Aufträgen von der Angebotserstellung über Auftragsbestätigungen, Rechnungen und Gutschriften bis hin zu Reklamationen
- Koordination mit internen Abteilungen wie Logistik, Einkauf und Produktion zur Sicherstellung der termingerechten Lieferung
- Pflege und Verwaltung von Kunden- und Auftragsdaten im ERP- und CRM-System

#### PROFILE

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im Vertriebsinnendienst oder Inside Sales – idealerweise im medizinischen oder technischen Umfeld
- Erfahrung im Umgang mit ERP- und CRM-Systemen
- Sehr gute Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch
- Ausgeprägte Kundenorientierung, Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick
- Strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise sowie Organisationstalent und Teamfähigkeit