



# Gebietsverkaufsleiter / Sales Representative

**DER GEBIETSVERKAUFSLEITER** eines Medizintechnikunternehmens, auch Medizinprodukteberater genannt, trägt die direkte Umsatzverantwortung in seiner Vertriebsregion. Er ist für die praktische Umsetzung einer Vertriebsstrategie verantwortlich. Als erster Ansprechpartner für die Kunden bildet er die Basis für die Erreichung und Umsetzung der Unternehmensziele und -vorgaben in seiner Region. Wachstumsziele liegen, insbesondere in amerikanischen Unternehmensstrukturen, im zweistelligen Bereich. Daher muss der Gebietsverkaufsleiter in der Lage sein, seine Klientel über Medizinprodukte und deren Handhabung ausreichend und in regelmäßigen Abständen hinsichtlich Leistungsfähigkeit und Bedienung fachlich zu informieren und zu beraten. Das Ziel ist eine gute Kundenbetreuung und die Generierung von zusätzlichem Umsatz. Überzeugendes Auftreten, Verkaufstalent und fachliches Know-how sind die primären Erfolgsfaktoren des Medizinprodukteberaters.

## Aufgaben

- Betreuen einer fest definierten Vertriebsregion
- Eigenverantwortliches Umsetzen und Erreichen der Umsatzziele
- Vertrieb der Produkte an zuvor definierte Kundengruppen wie niedergelassene Praxen, Kliniken, Fachhändler
- Auf- und Ausbau des Geschäftsbereichs durch Neukundenakquise und Bestandskundenpflege
- Erarbeiten einer kundenspezifischen Vertriebsstrategie unter Berücksichtigung des kurzfristigen, mittel- und langfristigen Bedarfs des Kunden
- Betreuen von Meinungsbildnern
- Marktanalyse und Wettbewerbsbeobachtung
- Durchführen von Fortbildungsveranstaltungen für Kunden, aktive Teilnahme an Messen und Kongressen
- Besondere Aufgaben: Je nach Unternehmensgröße kann die Betreuung von Einkaufsgemeinschaften und Klinikverbänden in den Verantwortungsbereich des Gebietsverkaufsleiters fallen, sofern kein eigenständiges Key Account Management vorhanden ist.

## Karrierebeispiel:

**ANTON PARMASCHÉ** entwickelte sich erfolgreich vom Fachberater für klinische Verbrauchsartikel zum Gebietsverkaufsleiter für Produkte zur endoskopischen Wirbelsäulenchirurgie. Er ist heute Gebietsverantwortlicher einer Region und

übernimmt zusätzliche Aufgaben als Field Sales Manager für mehrere Mitarbeiter bei einem globalen Medizintechnikunternehmen. In dieser Funktion unterstützt er das Sales Team in umfassenden operativen Fragestellungen.





... aus Bad Nauheim hat freundlicherweise dieses Berufsprofil und den Bewerbertipp zusammengestellt. HiTEC betreut internationale Kandidatensuchen/Senior-Level Executive Searches unter anderem für die Branchen Medizintechnik und Health Care.

[www.htc.ag](http://www.htc.ag)

## Beispiel für einen Werdegang

- Erfahrungen in einer vergleichbaren Aufgabe im Vertrieb von Produkten oder Dienstleistungen in der Medizintechnik
- Kaufmännische oder medizinische Ausbildung oder ein Studium
- Kommunikations- und Präsentationsstärke
- Akquisitionstärke und Verkaufstalent
- Netzwerk im relevanten Produkt- und Vertriebsumfeld
- Ziel- und ergebnisorientierte Arbeitsweise, Selbstsicherheit im Umgang mit Umsatzdruck
- Einen durch Kontinuität gekennzeichneten Werdegang
- Gegebenenfalls solide Englischkenntnisse
- Reisefreudigkeit

## Chancen

Gebietsverkaufsleiter haben die Chance, durch variable Entlohnungssysteme und ein ansprechendes Fixum ihre finanzielle Situation selbst zu gestalten. Durch Kontinuität, Beharrlichkeit, fachliches Wissen und einen guten Draht zum Kunden sind überproportionale Einkünfte und Prämien keine Seltenheit. Eigenständiges Arbeiten und eine gewisse Unabhängigkeit vom Arbeitgeber durch ein eigenes Firmenfahrzeug sowie die Möglichkeit, vom Homeoffice aus zu arbeiten, sind zusätzliche Anreize. Durch eine entsprechende Ausbildung sind interne Karrieremöglichkeiten in der Regel gegeben.

Weitere Infos, zum Beispiel wie viel GebietsverkaufsleiterInnen verdienen, finden Sie unter: [www.med-eng.de/Gebietsverkaufsleiter](http://www.med-eng.de/Gebietsverkaufsleiter)



## Wie wichtig sind Arbeitszeugnisse?

Die Bedeutung von Arbeitszeugnissen ist grundsätzlich nicht zu unterschätzen. Neben dem persönlichen Eindruck aus einem Bewerbungsgespräch gibt ein qualifiziertes Zeugnis weiteren Aufschluss über den Bewerber. Zunehmend werden Zeugnisse bereits im Vorfeld von den Personalern eingefordert und zum Teil sogar Einstellungen davon abhängig gemacht.

Bei Arbeitszeugnissen unterscheidet man zwischen einem einfachen und einem qualifizierten Zeugnis. Während ein einfaches Zeugnis nur Art und Dauer der Beschäftigung bescheinigt, gibt ein qualifiziertes Zeugnis Aufschluss über die einzelnen Tätigkeiten und über die Leistungen sowie das Verhalten des Arbeitnehmers. Da ein einfaches Zeugnis den Bewerber im Prinzip abwertet, ist es wichtig, auf die Form des Zeugnisses zu achten. Auch die Abschlussformel sowie das Austrittsdatum (innerhalb eines Kalendermonats) geben Aufschluss darüber, ob eine „saubere“ Trennung erfolgt ist oder ob möglicherweise etwas vorgefallen ist. Solche Signale

werden oft zum Anlass genommen, direkt beim Zeugnisunterzeichner eine mündliche Referenz einzuholen.

Wenn das Arbeitsverhältnis besteht und ein triftiger Grund vorliegt, kann der Mitarbeiter ein Zwischenzeugnis verlangen. Versetzung, Wechsel des Vorgesetzten und Beförderung sind beispielsweise Gründe dafür, sich ein Zwischenzeugnis ausstellen zu lassen. Besonders bei internen Veränderungen in einem Unternehmen verbunden mit einem Wechsel der Position ist es wichtig, sich für den vorherigen Tätigkeitsabschnitt ein qualifiziertes Zeugnis ausstellen zu lassen. Ein Vorgesetztenwechsel bietet beispielsweise die Möglichkeit, ein Zwischenzeugnis

einzufordern, ohne dem Vorgesetzten zu signalisieren, dass man „in Bewegung“ ist. Nach der Rechtsprechung muss das Zeugnis zwar wohlwollend formuliert sein, um dem Arbeitnehmer das berufliche Fortkommen nicht zu erschweren. Dem Arbeitgeber wird jedoch nicht vorgegeben, welche Formulierungen er im Einzelnen verwendet. Auch steht es ihm frei, welches Beurteilungsverfahren er heranzieht. Der Zeugnisleser darf nur nicht im Unklaren darüber gelassen werden, wie der Arbeitgeber die Leistung einschätzt.

Weitere Tipps finden Sie unter [www.med-eng.de/Karriere](http://www.med-eng.de/Karriere)