

**C. R. Bard, Inc. (NYSE: BCR)** is a leading multinational developer, manufacturer and marketer of innovative, life-enhancing medical technologies in the fields of vascular, urology, oncology and surgical specialty products, employing over 11,000 people in 28 countries around the world. Founded more than 100 years ago, we pioneered many devices that are now the cornerstones of modern healthcare.

We expect the highest levels of quality, integrity, service, and innovation from our employees – on the job and in the communities in which we work and live. In return, we foster an environment where individuals are treated with fairness and respect, and feel valued, acknowledged and rewarded.

## **BE YOUR BEST AT BARD – AND ULTIMATELY, YOU CAN HAVE AN IMPACT ON THE LIVES OF PEOPLE AROUND THE WORLD.**

We are currently looking to recruit a **Sales Representative Vascular Access (m/f)** in Germany to become part of our success story in our DACH Region.

This position, reporting to the Sales Manager Vascular Access, will have the following responsibilities:

- Supporting existing and acquiring new customers in the sales territory **Rhineland-Palatinate / Hesse (Postcode: 35, 53 - 56, 60, 61, 63 - 67)**
- Proactive consultancy of new and existing customers, and realisation of customers needs and requirements
- Execution of all Sales activity from: new product introduction such as instruction and presentation to customers, to handling contract negotiations and monitoring the deal until closure
- Development of individual sales strategy in line with market conditions
- Proactive analysis of market trends and developments as well as competitor's developments to ensure competitive edge in market
- Increase sales and market share through your desire for success
- Representation at appropriate congresses and fairs

### **Background:**

From your background in an internationally focussed organisation you will already have a proven track record in Sales or Product Management. Ideally you will have developed your product knowledge in Medical Devices. You will possess both analytical and conceptual skills, along with good business understanding allowing you to support your customers' needs. Your creativity, your engagement and your high self-motivation allows you to develop solutions in line with customer requirements and you demonstrate excellent communication, presentation and organisational skills. For this role it is essential that you are fluent in both written and spoken German and that you have a good knowledge of written and spoken English, you should be comfortable with using your language skills everyday in a business environment. Your educational background will ideally include a degree in natural sciences or a Medical or Sales orientated apprenticeship. In return we offer interesting opportunities within the High Tech Medical Devices field, a competent training period including detailed product training, innovative product ranges and a challenging role as well as attractive employment conditions.

To find out more about our Company please visit the Careers section of our web site at [www.crbard.com/careers](http://www.crbard.com/careers)

If you would like to apply for this position, please send a comprehensive CV and cover letter in English with your availability and salary information by e-mail to: [jobs.centraleurope@crbard.com](mailto:jobs.centraleurope@crbard.com), quoting reference **DE072** in the subject line.

Please note that your application documents should be no larger than 2MB.

**C. R. Bard GmbH • Wachhausstraße 6 • D-76227 Karlsruhe • [www.crbard.com](http://www.crbard.com)**



## FORTSCHRITT IM DIENSTE DER GESUNDHEIT

C.R. Bard, Inc. - mit Hauptsitz in den USA - ist ein weltweit führender Entwickler, Hersteller und Anbieter von innovativen minimal-invasiven sowie medizintechnischen Produkten und Dienstleistungen in den Bereichen Urologie, Gynäkologie, Onkologie, Elektrophysiologie, Hernienchirurgie und Gefäßmedizin mit über 11.000 Mitarbeitern in 28 Ländern.

Bereits seit über 100 Jahren stellt C.R. Bard Inc. seine Fähigkeiten und Mittel in den Dienst technologischer Innovation für Produkte und Dienstleistungen, die heute als Meilensteine in der modernen Medizintechnik gelten.

Von unseren Mitarbeitern erwarten wir ein hohes Maß an Qualität, Integrität, Service und Innovation. Dafür fördern wir ein Arbeitsumfeld, das geprägt ist von Fairness und Respekt sowie Wertschätzung und Anerkennung.

Wir suchen für den Geschäftsbereich **Vascular Access** eine/n **SALES REPRESENTATIVE (M/W)** für Deutschland, der Teil unseres erfolgreichen Teams unserer DACH Region werden möchte.

### Ihre Aufgabe:

- Betreuung bestehender Kunden sowie Neukundengewinnung im Verkaufsgebiet **Rheinland-Pfalz / Hessen (PLZ: 35, 53 - 56, 60, 61, 63 - 67)**
- Durchführung aller verkaufsrelevanten Maßnahmen von Produktneueinführungen und Präsentationen bei Kunden, bis hin zu Vertragsverhandlungen und Begleitung der Abschlüsse
- Entwicklung, Abstimmung und Umsetzung einer individuellen Verkaufsstrategie
- Steigerung des Umsatzes und Marktanteils
- Kontaktpflege zu Entscheidungsträgern auf Kundenseite und Meinungsbildnern im Markt
- Repräsentation des Geschäftsbereiches bei Kongressen und Messen
- Erstellen von Markt- und Wettbewerbsanalysen im Umfeld moderner Medizin und Anwendungsmethoden
- Mitarbeit bei der Entwicklung von Vertriebs-, Marketing- und Service-Konzeptionen.

### Ihr Profil:

Durch Ihren Hintergrund in einem schwerpunktmäßig international ausgerichteten Unternehmen haben Sie bereits nachgewiesene Erfolge in den Bereichen Sales oder Product Management zu verzeichnen. Idealerweise haben Sie Ihre Produktkenntnisse im Medizinprodukte-Sektor erworben. Sie haben sowohl analytische als auch konzeptionelle Fähigkeiten, die es Ihnen zusammen mit einem guten Geschäftsverständnis ermöglichen, die Bedürfnisse Ihrer Kunden zu erkennen und eine hohe Kundenzufriedenheit zu erreichen. Durch Ihre Kreativität, Ihr Engagement und Ihre hohe Eigenmotivation sind Sie in der Lage, den Kundenanforderungen entsprechende Lösungen zu entwickeln, und legen dabei ausgezeichnete Kommunikations-, Präsentations- und Organisationsfähigkeiten an den Tag. Für diese Aufgabe sind fließende Deutschkenntnisse in Wort und Schrift und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift unerlässlich. Sie haben idealerweise ein naturwissenschaftliches Studium oder eine Ausbildung in einem medizinischen oder verkaufsorientierten Bereich erfolgreich abgeschlossen.

Wir bieten Ihnen eine reizvolle Tätigkeit und berufliche Perspektiven in der ‚High-tech‘ Medizintechnik, fundierte und kompetente Einarbeitungszeit einschließlich Produktschulung, innovative Produktbereiche und anspruchsvolles Arbeitsumfeld in federführenden Kliniken sowie attraktive Konditionen.

Weitere Informationen über unser Unternehmen finden Sie unter [www.crbard.com/careers](http://www.crbard.com/careers)

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühesten Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung per Email an: [jobs.centraleurope@crbard.com](mailto:jobs.centraleurope@crbard.com). Bitte geben Sie die Referenz-Nr. **DE072** im Betreff an. Ihre Dokumente sollten 2MB nicht überschreiten.

C. R. Bard GmbH • Wachhausstraße 6 • D-76227 Karlsruhe • [www.crbard.com](http://www.crbard.com)

