

Als zuverlässiger Partner an mehr als einer Million Kundenstandorten ist Ecolab der weltweit führende Anbieter von Technologien und Dienstleistungen in den Bereichen Wasser, Hygiene und Energie zum Schutz des Menschen und lebenswichtiger Ressourcen. Jährlich hat Ecolab weltweit einen Umsatz von 13 Milliarden USD erzielt und 45.000 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen beschäftigt. Ecolab bietet in mehr als 170 Ländern umfassende Lösungen und Dienstleistungen vor Ort an, um die Verfügbarkeit von sicheren Nahrungsmitteln zu fördern, eine saubere Umwelt zu erhalten, die Wasser- und Energienutzung zu optimieren und die Produktivität und Wirtschaftlichkeit von Kunden aus den Bereichen Lebensmittel, Gesundheitswesen, Energie, Gastgewerbe und Industrie zu verbessern.

Wenn Sie zu Ecolab kommen, nehmen Sie einige der wichtigsten Herausforderungen der Welt an und haben die Möglichkeit zu lernen und zu wachsen, Ihre Karriere zu gestalten, Einfluss zu nehmen und schnell die Bedeutung Ihrer Arbeit zu erkennen.

Weitere Ecolab-Nachrichten und Informationen finden Sie unter www.ecolab.com. Folgen Sie uns auf Twitter @ecolab, Facebook unter facebook.com/ecolab, LinkedIn unter Ecolab oder Instagram unter EcolabInc.

Besuchen Sie jobs.ecolab.com, um Karrieremöglichkeiten bei Ecolab zu erkunden

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort im Gebiet Tirol/Vorarlberg/Salzburg/Oberösterreich eine/n



AußendienstmitarbeiterIn – Account Executive im Bereich Health Care/Surgical

Ihre Aufgaben:

- Vertrieb des hochqualitativen Produktportfolios im Krankenhausbereich
- Neukundenakquisition zur Umsatzsteigerung
- Kontinuierliche, professionelle Pflege bestehender Kundenbeziehungen
- Erkennen von Kundenbedürfnissen sowie Entwicklung kundenspezifischer Strategien und Lösungen
- Durchführung von professionellen Beratungsgesprächen und Präsentationen für Ihre Kunden
- Markt- und Mitbewerbsbeobachtung sowie professionelle Analyse der von Ihnen betreuten Region
- Konstruktive Zusammenarbeit mit dem österreichweiten Team
- Repräsentanz des Unternehmens bei Ausstellungen und Kongressen
- Verkaufsgebiet: Vorarlberg, Tirol, Salzburg und Oberösterreich

Wir bieten:

- Leistungsbezogene Vergütung
- Hochqualitative Produktpalette, dynamisches Umfeld in einem marktführenden Konzern
- Gleitzeit
- Dienstauto, auch zur privaten Verwendung, Mobiltelefon und Laptop
- Vielfältige Weiterentwicklungs- und globale Einsatzmöglichkeiten
- Ein serviceorientiertes, kontinuierlich wachsendes Unternehmen
- Betriebliche Altersvorsorge (nach 1 Jahr Wartezeit)
- Das Umfeld eines internationalen Konzerns
- Tirol, Salzburg und Oberösterreich

Ihr Profil:

- Verkaufserfahrung im Vertrieb von Medizinprodukten wünschenswert
- Ausgezeichnete Deutsch- sowie Englisch (Unternehmenssprache)
- Gute EDV-Anwenderkenntnisse
- Dynamische, motivierte Persönlichkeit mit professionellem und kommunikativem Auftreten
- Engagement, starke Kunden- und Serviceorientierung, Flexibilität
- Zielorientierung sowie eigenverantwortlicher, strukturierter Arbeitsstil
- Zentraler Wohnort (idealerweise in Tirol) und Mobilität in Ihrem Gebiet, Führerschein B
- Konstruktive Zusammenarbeit mit dem österreichweiten Team
- Repräsentanz des Unternehmens bei Ausstellungen und Kongressen

Wenn Sie gerne Ihre bisher erworbenen Kenntnisse in einem internationalen, dynamischen Umfeld mit Karrieremöglichkeiten umsetzen wollen und Verkaufstalent, gute Kommunikationsfähigkeiten sowie Eigeninitiative zu Ihren Stärken zählen, dann heißen wir Sie in unserem Team herzlich willkommen! Bitte senden Sie Ihre vollständige Bewerbung inklusive Anschreiben an recruitment.vienna@ecolab.com z.Hd. Fr. Hausl-Kramper.

Bezahlung nach dem Handels-Kollektivvertrag (Stufe 3) bei einem monatlichen Bruttomindestgehalt von EUR 2.550 Bereitschaft zur Überzahlung je nach Qualifikation