



Wir, die Repha GmbH, sind als mittelständisches Unternehmen spezialisiert auf natürliche Arzneimittel und stehen seit 100 Jahren für deren nachhaltige Erforschung. Als Familienunternehmen in Langenhagen/Hannover stellen wir medizinisches Erfahrungswissen vergangener Generationen auf ein wissenschaftliches, evidenzbasiertes Fundament, das heute und in Zukunft den hohen Ansprüchen moderner Forschung standhält. Unser Antrieb ist es, einen nachhaltigen Beitrag für die Gesunderhaltung der Menschen zu leisten. Dabei sind uns Werte wie respektvoller Umgang im täglichen Miteinander und mit der Natur ebenso wichtig, wie offene Kommunikation, Wissensaustausch und Teamgeist.

Zur Verstärkung des Teams suchen wir ab sofort eine/n

Vertriebsmitarbeiter im Außendienst (m/w/d) für das Gebiet Schwarzwald (Saarbrücken, Mainz, Ludwigshafen a. R., Freiburg im Breisgau)

Das ist Ihr Job:

Sie repräsentieren Repha und sind für folgende Aufgaben in Ihrem Gebiet zuständig:

- Beratung selektiver Apotheken, inklusive Direktverkauf im Vertriebsgebiet
 - Beratung und Durchführung von zielorientierten Marketing- und Vertriebsstrategien
 - Ausbau der Visibilität unserer Marken am POS
 - Durchführung von Schulungen
- Beratung selektiver niedergelassener Ärzte und Heilpraktiker
- Durchführung von Gebiets- und Ergebnisanalysen
- Beobachtung und Erfassung der Markt- und Wettbewerbsentwicklung
- Neue Kunden identifizieren, kontaktieren und ggf. in die Selektion integrieren
- Kundenbeziehungen aufbauen und Kunden zu Empfehlern machen
- Unterstützung bei der Ausrichtung von Kundenveranstaltungen, Messen etc.
- Regelmäßiges Reporting und administrative Aufgaben

Das bringen Sie mit:

- Sie haben eine Ausbildung als PTA/MTA oder ein abgeschlossenes Studium in einer naturwissenschaftlichen Fachrichtung gem. §75 AMG
- Sie besitzen sehr gute kommunikative Fähigkeiten und ausgeprägte Kontaktstärke
- Verhandlungsgeschick, hohe Einsatzbereitschaft sowie Eigenmotivation und selbständiges sowie eigenverantwortliches Handeln
- Freude an Wissensvermittlung, Spaß am Vertrieb und Begeisterungsfähigkeit
- Sie zeichnen sich durch eine hohe Leistungsbereitschaft aus
- Sie sind flexibel für Übernachtungen



Das bieten wir Ihnen:

- einen Arbeitsplatz in einem familiengeführten Unternehmen mit hohem Anspruch und Wachstumspotential
- eine attraktive Vergütung gemäß Tarifvertrag der chemischen Industrie mit guten sozialen Leistungen (u. a. Urlaubsgeld, Weihnachtsgeld, CareFlex Pflegeversicherung, Altersvorsorge, Zukunftsbetrag) und flexiblen Arbeitszeiten bei 37,5 Wochenstunden
- 30 Tage Urlaub
- Freistellung am 24. und 31. Dezember
- ein abwechslungsreiches und verantwortungsvolles Aufgabengebiet mit einem vielfältigen Gestaltungsspielraum und Entwicklungsmöglichkeiten
- eine umfassende Einarbeitung und intensive Onboarding-, Produkt- und Verkaufsschulungen
- ein engagiertes und dynamisches Kolleg:innen-Team
- Besprechungen innovativer Produkte eines traditionellen, pflanzlichen Pharmaunternehmens
- einen hochwertigen Firmenwagen: auch zur privaten Nutzung
- ein modernes IT Equipment: voll ausgestattetes mobiles Büro mit iPad, iPhone, Notebook und Drucker

Unsere Benefits:

- Beteiligung am Unternehmenserfolg mit Erfolgsprämie
- Corporate Benefit Programm
- Team-Events
- JobRad
- Deutschland-Ticket Zuschuss
- ...

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns über die Zusendung Ihrer vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an karriere@repha.de unter Angabe des nächstmöglichen Eintrittstermins und Ihren Gehaltsvorstellungen.

Repha GmbH Biologische Arzneimittel

Frau Claudia Mark | Alt-Godshorn 87 | 30855 Langenhagen

E-Mail: karriere@repha.de | www.repha.de

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!