

Inside Sales Representative (m/w/d) – Deutsch und Französisch sprechend in Teilzeit

Nach sorgfältiger Einarbeitung zum IDEXX Inside Sales Representative werden Sie unsere Kunden in Sachen Diagnostik beraten und gleichzeitig dazu beitragen, die Marktstellung von IDEXX zu garantieren. Sie arbeiten mit anderen Mitgliedern Ihres Teams und dem Außendienstteam von IDEXX zusammen, um die Tierärzteschaft von den Stärken des IDEXX-Portfolios zu überzeugen. Regelmäßig gibt es einen mehrtägigen lebendigen Austausch mit dem gesamten Vertriebsteam.

Erfolgreiche Kandidaten sind außerordentlich kundenorientiert, gedeihen in einem adaptiven und innovativen Umfeld und haben den Wunsch, zu einem Weltklasse-Team beizutragen.

Inside Sales Representatives bilden eine entscheidende Brücke zwischen unseren Kunden und IDEXX. Sie beraten Tierarztpraxen und -kliniken im Hinblick auf diagnostische Möglichkeiten, die das Wohlergehen und die Gesundheit von Haustieren aufrechterhalten und verbessern. Indem sie jegliche Service- und Verkaufsprozesse unterstützen, wird ihre Arbeit der Motor sein, der IDEXX als Unternehmen voranbringt.

Die Arbeit wird aus dem Homeoffice erfolgen. Ihre Einarbeitung wird ein bunter Mix aus unterschiedlichsten Trainingsinhalten sowie -formaten sein - stets begleitet durch Ihre/n direkte/n Vorgesetzte/n, andere Teammitglieder sowie unser Trainerteam.

Wie sieht ein perfekter Kandidat/eine perfekte Kandidatin aus?

Um erfolgreich zu sein, müssen Sie in hohem Maße kooperativ und fähig sein, selbstständig sowie Hand-in-Hand mit dem Außendienst zu arbeiten.

Mithilfe unseres überragenden Portfolios und Ihrer Vertriebsstärke wird es Ihnen gelingen, unsere Kunden mit den Produkten zu versorgen, die zu ihnen passen.

Ihre Aufgaben:

- Mithilfe Ihres gegebenen und neu erlangten Fachwissens im veterinärmedizinischen Bereich sind Sie in der Lage, die Kunden in diagnostischen Belangen zu betreuen und bezüglich der Produktwahl zu beraten
- Sie kommunizieren mit unseren Kunden über verschiedene Kanäle wie Telefon, Email und Chat.
- Zusammen mit Ihrem Manager und dem IDEXX-Außendienstteam entwickeln Sie maßgeschneiderte Strategien, untermauert von der großen Bandbreite unseres Portfolios, um Kundenbeziehungen aufzubauen, zu pflegen und auszubauen.
- Sie arbeiten mögliche Kundenbedürfnisse heraus, die Sie selbstständig oder in Zusammenarbeit mit Ihren Kollegen erfüllen. In besonders hohem Maße liegt der Bereich der Sofort-Diagnostik in Ihrer Verantwortung.
- Das Pflegen der Kundenkontaktdatenbank (Salesforce.com) fällt in Ihren Bereich.
- An Messen, Konferenzen und Sitzungen werden Sie nach Möglichkeit teilnehmen

Was Sie zum Erfolg brauchen:

- Wünschenswert ist eine Kombination aus Erfahrung im Vertrieb sowie im veterinärmedizinischen Bereich (z.B. Tierarzt/ärztin, TFA, Futtermittelberater/in). Somit sind anwendbare Geschäftserfahrung mit direktem Kundenkontakt, Kenntnisse aus Industrie und/oder das Vertraut sein mit dem Veterinärdiagnostikmarkt ein Plus.
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit einschließlich Zuhören und Fragen stellen und darüber hinaus ein ausgeprägtes zwischenmenschliches Geschick sowie die Fähigkeit, schnell eine Beziehung aufzubauen, sind Ihnen gegeben. Sie nutzen dies im Kundenkontakt sowie in der Zusammenarbeit im Team. Der proaktive Kundenkontakt bereitet Ihnen Freude.
- Medizinische und technische Informationen sollten schnell aufgenommen und artikuliert werden können
- Sie sind motiviert und haben starke organisatorische Fähigkeiten
- Als zielorientierte Person scheuen Sie Herausforderungen nicht
- Sie arbeiten sehr selbstständig, sind aber dennoch ein Teamplayer, der Veränderungen positiv, offen und neugierig angeht.
- Computerkenntnisse (Microsoft, Windows, Excel, Word und Outlook)
- Sie werden unsere schweizer Kunden betreuen, weshalb französische und italienische Sprachkenntnisse von Vorteil sind. Aufgrund unserer internationalen Stellung und der damit

verbundenen länderübergreifenden Kommunikation ist gutes Englisch in Wort und Schrift ebenfalls wichtig.

Wir sind stolz auf die Arbeit, die wir leisten, denn unsere Arbeit zählt. Als Innovationsführer setzen wir uns jeden Tag mit großer Leidenschaft dafür ein, die tiermedizinische Betreuung und Behandlung von Haustieren und die Trinkwasserqualität für Milliarden Menschen zu verbessern sowie die Nutztierhaltungen weltweit gesund und frei von Krankheiten zu erhalten. Wir haben Kunden in über 175 Ländern und weltweit über 10.000 talentierte Mitarbeiter.

Was bedeutet das also für Sie? Wir bereichern das Arbeitsleben unserer Mitarbeiter durch eine positive und respektvolle Arbeitskultur, welche dazu ermutigt Herausforderungen anzunehmen und sich fortwährend weiterzuentwickeln. Bei IDEXX erhalten Sie eine wettbewerbsfähige Vergütung sowie weitere attraktive Zusatzleistungen und tragen durch Ihre Arbeit zur Verbesserung und Erhaltung der Gesundheit von Tier und Mensch bei.

Lassen Sie uns gemeinsam verfolgen, worauf es ankommt!

IDEXX legt Wert auf eine diverse Belegschaft und Arbeitsatmosphäre und fordert Frauen, farbige Menschen, Mitglieder der LGBT-Community, Menschen mit Behinderungen, Angehörige ethnischer Minderheiten sowie im Ausland geborene Mitbürger nachdrücklich auf, sich zu bewerben. IDEXX ist ein Arbeitgeber, der die Chancengleichheit fördert. Kandidaten werden nicht aufgrund von Rasse, Hautfarbe, Glaubensbekenntnis, Geschlecht, sexueller Orientierung, Geschlechtsidentität oder -ausdruck, Alter, Religion, nationaler Herkunft, Staatsbürgerschaft, Behinderung, Abstammung, Familienstand, gesundheitlicher Verfassung oder anderen geschützten Kategorien, die durch lokale oder staatliche Gesetze verboten sind, diskriminiert.

Frederik Schlobach | Junior Commercial Talent Acquisition Specialist
IDEXX B.V. | Scorpius 60 | 2132 LR Hoofddorp | The Netherlands | Chamber of Commerce 58490701 | Mob
+31 6 15 28 1021 | www.IDEXX.com

This e-mail may contain information that is privileged and confidential. If you suspect that you were not intended to receive this e-mail please delete it and notify the sender as soon as possible.