



RECK

Technologie bewegt

SPORTWISSENSCHAFTLER (m/w) als AREA SALES MANAGER

RECK, das sind wir: 260 Mitarbeiter in den Bereichen Medizin- und Agrartechnik. International richtungsweisend. Weltmarktführer in der Sparte motorunterstützte Bewegungstherapiegeräte. Das Kompetenzzentrum für Forschung, Entwicklung und Produktion. Innovation, Qualität und Kundenorientierung im Fokus. Ideenstark, verantwortungsvoll, qualitätsbewusst und innovativ. Dynamisch. Lebendig. Solide. Seit 60 Jahren vor Ort. Erfolgreich auf dem Weltmarkt. Oberschwäbisch und weltoffen. Wachstumsorientiert und stark.

Wir freuen uns über Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angaben zu Ihrer Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellung.

RECK-Technik GmbH & Co. KG

Frau Sandra Schmid

Reckstraße 1-5

88422 Betzenweiler

Tel. 07374 18-418

bewerbung@reck-technik.de

www.motomed.de

www.reck-agrartechnik.de

Sie erwartet bei uns ein Aufgabengebiet, in dem Sie

- unsere Partner im französisch und spanisch sprechenden Ausland betreuen und aktiv zum Vertrieb unserer Produkte beitragen.
- das Bindeglied zwischen dem Unternehmen und unseren Partnern im Ausland darstellen. Sie beraten und informieren, besuchen Messen und Ausstellungen und führen verkaufsfördernde Produktschulungen durch.
- neue Kontakte zu Ärzten, Therapeuten, Krankenhäusern, Einrichtungen und interessierten Privatpersonen knüpfen und pflegen.
- vom ersten Tag an Verantwortung übernehmen. Nach einer sorgfältigen Einarbeitung betreuen Sie Ihre Länder und berichten an den Exportleiter.

Sie haben idealerweise

- ein abgeschlossenes Studium der Sportwissenschaft (Diplom, Master oder Bachelor) mit dem Schwerpunkt Prävention und Rehabilitation oder eine vergleichbare Ausbildung.
- sehr gute Kenntnisse der französischen und spanischen Sprache in Wort und Schrift, zusätzliche Kenntnisse der englischen Sprache sind ein entscheidender Vorteil.
- eine eigenständige und verantwortungsvolle Arbeitsweise.
- gute Anwenderkenntnisse der gängigen MS Office Anwendungen.
- die Bereitschaft, die Länder des Betreuungsraumes alleine, eigenverantwortlich zu bereisen und verkaufsfördernde Maßnahmen umzusetzen.

Wir bieten Ihnen

- ein ausgezeichnetes Arbeitsumfeld mit guten Perspektiven.
- eine sehr gute Arbeitsatmosphäre und ein kollegiales Team.
- eine attraktive und sichere Vergütung.
- gezielte Weiterbildungsmöglichkeiten.
- ein modernes Gleitzeitmodell.