

Wir sind ein junges, dynamisches Familienunternehmen im Bereich Medizintechnik mit Sitz in Oberkirch/Sursee (LU). Unser Fokus liegt auf minimal-invasiven Behandlungsmethoden in der Wirbelsäulenchirurgie. Zu unseren Kunden zählen Spitäler, die wir mit Implantaten, Instrumenten und anspruchsvollen Technologien unterstützen. Wir sind zu einem der wichtigsten Partner für Wirbelsäulenchirurgen in der Schweiz geworden.

**NEXON**  
MEDICAL

Um unsere Erfolgsgeschichte fortzusetzen, suchen wir einen ehrgeizigen, erfahrenen und ergebnisorientierten **Sales Director Schweiz** mit starkem Fokus auf Umsatzwachstum, strategischen Partnerschaften und der Entwicklung eines leistungsstarken Verkaufsteams. Der/die ideale Kandidat/in ist zwischen 35 und 55 Jahre alt, bringt eine "smart, humble, and hungry"-Mentalität mit und verfügt über eine nachweisliche Erfolgsbilanz in der Vertriebsleitung. Idealerweise verfügen Sie über Erfahrung in der Medizintechnik, insbesondere mit erklärungs- und unterstützungsintensiven Implantaten.

## SALES DIRECTOR SCHWEIZ

### IHRE HAUPTAUFGABEN:

#### 1. Vertriebsmanagement und Umsatzwachstum

- Gesamtverantwortung für den Spine-Vertrieb in der Schweiz
- Verantwortlich für Umsatz, Margenwachstum und Budgetplanung
  - Fokus auf den Vertrieb des Kernportfolios (Schrauben, Cages, Biologics)
  - Aktive Unterstützung und Förderung innovativer Lösungen (Endoskopie)
- Entwicklung und Umsetzung von Marktentwicklungsstrategien zur Erreichung der Unternehmensziele

#### 2. Teamführung und -entwicklung

- Personelle als auch organisatorische Leitung des Verkaufsteams von rd. 8 Personen, darunter Area Manager und Spine Specialists
- Co-Travels mit Teammitgliedern für Verkaufsgespräche und OP-Support
- Mitarbeiterführung und -entwicklung inkl. Durchführung von internen Trainings und Coachings, sowie regelmässigen Führungsmeetings

#### 3. Marktentwicklung und Zusammenarbeit mit Stakeholdern

- Aufbau starker Beziehungen zu wichtigen Chirurgen im Vertriebsgebiet u.a. im Rahmen von Leistung von OP-Support
- Systematische Zusammenarbeit und Bearbeitung weiterer Stakeholder, die den Entscheidungsprozess beeinflussen (insb. strategische Einkäufer, OP-Leitung etc.)
- Begleitung von Chirurgen durch das Nexon Continuous Professional Development (CPD)-Programm mit Schwerpunkt auf Endoskopie-Trainings, VIP-Besuchen und Symposien
- Ausbau der Nutzung von Kerntechnologien (Schrauben, Cages, Biologics) und Förderung der Endoskopie als Standardbehandlungsmethode

#### 4. Strategischer Vertrieb und Verhandlungen

- Führung von Verhandlungen mit Spitalern zur Sicherung langfristiger Partnerschaften in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung
- Enge Zusammenarbeit mit Einkaufsabteilungen, um Produktzulassungen zu sichern und den Weg für das Verkaufsteam zu ebnen.
- Vertretung des Unternehmens auf grossen Kongressen und Branchenevents, inklusive Planung und Durchführung.

## 5. Operative Exzellenz und Zusammenarbeit

- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung bei der Erarbeitung der Vertriebsstrategie, der Definition und Umsetzung der Vertriebsaktivitäten und Führung und Entwicklung des Teams
- Intensive Zusammenarbeit und Austausch mit den Bereichen Operations (ID/LOG), Marketing und Education
- Leitung funktionsübergreifender Projekte und Sicherstellung einer nahtlosen Kommunikation zwischen den Teams

## 6. Kontinuierliche Verbesserung und Innovation

- Nutzung von Marktkenntnissen zur Verfeinerung von Strategien und zur Verbesserung der Akzeptanzrate bei Chirurgen, der Teamloyalität und der Produktpositionierung.
- Förderung der Vorteile von Schulungs- und Bildungsinitiativen zur Stärkung der Kundenbeziehungen und Förderung der Produktakzeptanz.

## IHR PROFIL:

- **Erfahrung & Branchenkenntnisse:** Erfahrung in der Vertriebsleitung, insbesondere mit erklärungs- und unterstützungsintensiven Technologien
- **Führungskompetenzen:** Fähigkeit und Erfahrung, leistungsstarke Teams zu führen, zu inspirieren und weiterzuentwickeln.
- **Strategisches Denken und Handeln:** Fähigkeit, Marktdynamiken zu analysieren, nachhaltige Strategien zu entwickeln und den Drive diese erfolgreich umzusetzen.
- **Beziehungsmanagement:** Feines Gespür für Menschen, gute Kommunikationsfähigkeiten, sowie Fähigkeit Beziehungen zu Chirurgen, Spitälern und Stakeholdern aufzubauen, um den Umsatz auszubauen.
- **Mindset:** Smart, bescheiden und ehrgeizig mit einem starken Fokus auf Ergebnisse und Teamarbeit.
- **Operative Expertise:** Fähigkeit, mehrere Prioritäten gleichzeitig zu managen – von OP-Support bis hin zur strategischen Planung.
- **Sprachen:** Fließend in Deutsch und Englisch. Französisch von Vorteil.
- **Reisebereitschaft:** Bereitschaft, innerhalb der ganzen Schweiz umfangreich zu reisen.

## WAS WIR IHNEN BIETEN:

- Vielseitiges Aufgabengebiet in einer Familie geführten KMU mit der Möglichkeit, sich tiefgreifend einzubringen und die Zukunft zu gestalten
- Eine Schlüsselrolle in einem wachsenden, innovativen Unternehmen, das auf modernste Medizintechnologien spezialisiert ist
- Ein kollaboratives und dynamisches Arbeitsumfeld mit Teamspirit und hoher Leistungsbereitschaft

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen für diese oder eine der weiteren Vakanzen (vgl. [www.nexonmedical.ch](http://www.nexonmedical.ch) und [www.stoecklimedical.ch](http://www.stoecklimedical.ch)) per E-Mail an folgende Adresse: [hr@stoecklimedical.ch](mailto:hr@stoecklimedical.ch).

Gerne beantworten wir Ihre Fragen auch telefonisch (Luana Banz, 041 925 66 66) – wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.