

Jonas Becker

Vertriebsmitarbeiter im Außendienst, Medizinprodukte

Profil

Vertriebsmitarbeiter mit zehn Jahren Erfahrung in Außendienst, Innendienst und Großhandel. Ich betreue 160 Praxen und Pflegeeinrichtungen im Raum Köln/Bonn, habe meine Umsatzziele in den letzten vier Jahren übertroffen und verkaufe am liebsten dort, wo der Kunde das Produkt in die Hand nehmen kann.

Berufserfahrung

Außendienstmitarbeiter Medizinprodukte bei Domblick Medizinprodukte GmbH, Köln

April 2020 - Heute

- Betreuung von 160 Arztpraxen, MVZ und Pflegeheimen im Gebiet Köln/Bonn, Jahresziel 1,3 Mio. Euro Umsatz
- Umsatzziel 2024 zu 109 % und 2025 zu 114 % erreicht, Platz 3 von 18 im Außendienst West
- 31 Neukunden in zwei Jahren gewonnen, vor allem über Praxisbesuche und Empfehlungen bestehender Kunden
- Rahmenvertrag mit einer Pflegeheimgruppe (12 Häuser) über 240.000 Euro pro Jahr abgeschlossen, nach Produktschulungen für das Pflegepersonal vor Ort
- Besuchsberichte und Pipeline in Salesforce gepflegt, Forecast seit sechs Quartalen mit weniger als 6 % Abweichung

Vertriebsmitarbeiter im Innendienst bei Rheinland Bürotechnik Schmitz GmbH, Köln

August 2017 - März 2020

- Telefonische Betreuung von rund 400 Bestandskunden für Drucker, Kopiersysteme und Wartungsverträge
- Verlängerungsquote der Wartungsverträge von 81 % auf 89 % gesteigert, weil Kunden drei Monate vor Ablauf angerufen wurden
- Im Schnitt 12 qualifizierte Termine pro Monat für den Außendienst vereinbart

Kaufmann im Verkaufsinendienst bei Weber & Krämer Großhandel GmbH, Köln

Juli 2016 - Juli 2017

- Aufträge von Handwerksbetrieben erfasst, Liefertermine abgestimmt und Reklamationen bearbeitet
- Nach der Ausbildung übernommen, Betreuung von 90 Kunden aus dem Sanitärhandwerk

Ausbildung

Kaufmann im Groß- und Außenhandelsmanagement (IHK) bei IHK Köln, duale Ausbildung bei Weber & Krämer Großhandel GmbH, Köln

August 2013 - Juni 2016

Ehrenamt

Jugendtrainer U12 bei SC Rheinblick 1921 e.V., Köln

August 2019 - Heute

Trainiere zweimal pro Woche eine Fußballmannschaft mit 16 Kindern.

Persönliche Daten

jonas.becker@example.com

+49 171 4482 3307

Köln

Soziale Links & Profile

[LinkedIn](#)

Fähigkeiten

Vertrieb: Gebietsplanung, Neukundengewinnung, Bedarfsanalyse, Verhandlung, Rahmenverträge

Werkzeuge: Salesforce, MS Dynamics 365, MS Office, Teams

Branche: Medizinprodukte, Pflegebedarf, Grundlagen MDR und MPDG

Sonstiges: Führerschein Klasse B, Dienstwagen, Reisebereitschaft

Zertifikate

Medizinprodukteberater nach § 83 MPDG von Rheinische Akademie für Gesundheitsberufe

Juni 2020

Seminar Verhandlungsführung im Vertrieb von IHK Köln

März 2022

Sprachen

Deutsch - Muttersprache

Englisch - Verhandlungssicher

Niederländisch - Gute Kenntnisse