

Bonebridge ist ein junges, dynamisches Schweizer Medizintechnikunternehmen, welches sich dem Design, der Entwicklung und der erfolgreichen Anwendung von intelligenten orthopädisch-traumatologischen Implantaten verschrieben hat. Das Unternehmen wurde 2018 von Klinikern gegründet und hat seither erfolgreich diverse Osteosyntheseimplantate am Schweizer Markt eingeführt.

Zur Verstärkung der Verkaufsorganisation in der Schweiz suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/einen

REGIONAL SALES REPRESENTATIVE REGION BERN/WESTSCHWEIZ

IHRE AUFGABEN

- Sie bauen das Verkaufsgebiet Bern/Westschweiz selbständig weiter aus
- Sie gewinnen neue Kunden für unsere Produkte in der Traumatologie des Bewegungsapparates
- Sie betreuen die bereits bestehenden Kunden in der Region Bern und Wallis engmaschig
- Sie erarbeiten kundenspezifische Produktangebote
- Sie führen selbständig fachlich hochstehende Produktschulungen und Workshops mit Anwendern durch
- Sie werden zum geschätzten «Point of Contact» des Unternehmens in der von Ihnen betreuten Region
- Sie betreuen zusammen mit der Head of Clinical Affairs und dem Head of Sales Schweiz die in der Region anwärtigen Autoren und Mitglieder der Technischen Kommission
- Sie initiieren und organisieren zusammen mit dem Head of Marketing Schweiz regionale Anlässe und nehmen an Kongressen teil
- Sie beobachten den Markt proaktiv und rapportieren regelmässig an den Geschäftsführer

IHR PROFIL

- Französische oder deutsche Muttersprache und sehr gute mündliche und schriftliche Sprachkenntnisse in der jeweils anderen Sprache. Zweisprachigkeit DE/FR klar von Vorteil.
- Hochschulabschluss (FH/HTL/Uni/ETH) in Medizin oder Bewegungswissenschaften resp. Medizintechnik **ODER**
- Ausbildung als Dipl. Fachfrau Operationstechnik HF / Dipl. Fachmann Operationstechnik HF mit mindestens 3 Jahren Berufserfahrung in der Traumatologie
- Erfahrung im Verkauf von Medizinprodukten und in der Traumatologie von Vorteil aber nicht zwingend
- Selbständiges Arbeiten, Flexibilität und Teamfähigkeit
- Sehr gute Englischkenntnisse

Für die Position ist eine hohe Leistungsbereitschaft und der Wille, etwas zu bewegen und zu gestalten, zentral. Sie haben grosse Freiheiten, tragen Verantwortung und erhalten die notwendigen Kompetenzen. Wir erwarten die geistige Flexibilität, dass Sie sich über die Sprachgrenze hinweg bewegen können und setzen ein entsprechendes Sprachverständnis voraus. Das Interesse am Gesundheitswesen im Allgemeinen, sowie der Medizin und unseren Patienten im Speziellen, ist unabdingbar.

WAS WIR BIETEN

Bonebridge bietet ein ausserordentlich spannendes und mittlerweile auch internationales Arbeitsumfeld in einem jungen, dynamischen Team. Wir bieten Ihnen eine Tätigkeit an der Schnittstelle zwischen Klinik und Industrie mit substanziellen Gestaltungsmöglichkeiten. Sie interagieren täglich mit der Praxis und setzen Verbesserungen rasch und unter Berücksichtigung der regulatorischen Rahmenbedingungen um. Die Entscheidungswege sind kurz und die Hierarchie flach. Die persönliche Weiterentwicklung unserer Mitarbeitenden ist uns wichtig und es bieten sich vor dem Hintergrund der zunehmend auch internationalen Tätigkeit des Unternehmens sehr interessante Entwicklungsmöglichkeiten.

Für Rückfragen zur Position steht Ihnen unser CEO, Dr.med. Christof Gerber, per E-mail christof.gerber@bonebridge.ch oder telefonisch 041 399 10 15 gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns sehr über Ihre Bewerbung via jobs@bonebridge.ch

Bonebridge est une entreprise suisse de technologie médicale jeune et dynamique, fondée en 2018 en collaboration avec des orthopédistes. Elle est spécialisée dans la conception, le développement et l'application clinique de matériel orthopédique intelligent. Depuis sa fondation, Bonebridge a introduit sur le marché, avec succès, divers implants d'ostéosynthèse.

Afin de renforcer notre équipe de vente en Suisse, nous cherchons de suite ou à convenir un/une

REPRÉSENTANT/E DES VENTES RÉGIONALES RÉGION BERNE/SUISSE ROMANDE

VOS TÂCHES

- Vous êtes responsable des ventes pour la région de Berne/Suisse romande
- Vous vous acquittez de trouver de nouveaux clients pour l'achat et l'utilisation du matériel d'ostéosynthèse Bonebridge
- Vous collaborez étroitement avec les clients existants dans la région de Berne et du Valais
- Vous élaborez des offres adaptées aux clients existants
- Vous organisez des workshops et sessions de formation pour les utilisateurs du matériel d'ostéosynthèse Bonebridge
- Vous êtes la personne de référence des clients dans votre région de vente
- Vous êtes responsable, conjointement au responsable des affaires cliniques et au responsable des ventes Suisse, de la collaboration avec nos cliniciens et avec les membres de la commission technique présents dans votre région
- Vous initiez et organisez des événements régionaux en collaboration avec le chef du marketing Suisse et participez aux différents congrès de chirurgie orthopédiques et traumatologie
- Vous observez le marché de manière proactive et en rapportez régulièrement au directeur général

VOTRE PROFIL

- Vous êtes de langue maternelle française et possédez de très bonnes connaissances orales et écrites de l'allemand/vous êtes de langue maternelle allemande et possédez de très bonne connaissances orales et écrites du français (les candidats bilingues sont avantagés)
- Vous avez de très bonnes connaissances en anglais
- Vous disposez d'un diplôme d'études supérieures (HES/HS/Uni/EPF) en médecine, en sciences de la motricité, en technologie médicale **OU**
- Vous disposez d'une formation de technicien/ne en salle d'opération ES avec minimum 3 ans d'expérience professionnelle dans le domaine de la traumatologie
- Avoir une expérience dans la vente de dispositifs médicaux dans le domaine de la traumatologie est un avantage mais pas une obligation
- Vous travaillez de manière indépendante, savez faire preuve de flexibilité et appréciez le travail en équipe

Pour ce poste, une motivation débordante et la volonté de faire bouger les choses sont requises. Vous disposerez d'une grande liberté, assumerez des responsabilités et obtiendrez les moyens nécessaires pour mener à bien vos tâches. Nous attendons de vous une ouverture d'esprit vous permettant d'évoluer des deux côtés de la frontière linguistique. L'intérêt pour le secteur de la santé en général, ainsi que pour la médecine et pour nos patients en particulier, est indispensable.

NOTRE OFFRE

Bonebridge offre un environnement de travail captivant dans une entreprise de portée internationale avec une équipe jeune et dynamique. Nous vous offrons une activité mêlant clinique et industrie avec une grande liberté dans votre organisation. Vous interagirez quotidiennement avec les praticiens et chercherez régulièrement à mettre au point des améliorations. Les processus décisionnels sont rapides et la hiérarchie horizontale au sein de l'entreprise. Le développement personnel de nos collaborateurs est une valeur qui nous tient à cœur, raison pour laquelle nous offrons des possibilités d'évolution très intéressantes, compte tenu du développement à l'international de Bonebridge.

Pour toute question concernant le poste, le Dr med. Christof Gerber, CEO, se tient à votre disposition par e-mail christof.gerber@bonebridge.ch ou par téléphone 041 399 10 15.

Nous nous réjouissons de recevoir votre candidature sur jobs@bonebridge.ch