

Sie lieben die Arbeit in
der Implantologie und
wollen etwas bewegen?
Dann sind Sie bei uns richtig!

Wir suchen:

KEY
ACCOUNT
MANAGER
(DIGITAL)
100%

Wer wir
sind

TRI® Dental Implants ist ein innovativer Anbieter für digitale Implantatlösungen aus der Schweiz und Entwickler der **matrix**®, das weltweit erste zugelassene Implantat für die digitale Versorgung ohne Abutment. Eine Technologie, die ihrer Zeit voraus ist und die digitale Implantologie auf das nächste Level bringen wird.

Die **matrix**® Implantatverbindung wurde speziell für die neuen digitalen Fertigungstechnologien wie CAD/CAM-Fräsen oder 3D-Druck entwickelt und bietet dem Anwender und Patienten ein neues Maß an Einfachheit, Ästhetik und Kostenvorteilen.

Auf einen
Blick

Der Key Accounts Manager spielt eine entscheidende Rolle an der Seite unserer globalen Partner beim Wachstum von TRI®. Diese Person wird innerhalb der Organisation als eine erfahrene und starke Führungspersönlichkeit angesehen, die eine neue Denkweise einbringt, um die Geschäftsziele zu verwirklichen. Der ideale Kandidat scheut sich nicht, den Status quo in Frage zu stellen und fühlt sich in einem schnelllebigen Umfeld wohl.

Ihre Aufgaben

- ✘ Entwicklung des TRI® Key Account Business sowie Weiterentwicklung des KAM-Geschäfts (Digital, Planung, Prozess)
- ✘ Definition, Verwaltung einer Pipeline von potenziellen Kunden und Gewinnung von Großkunden (DSO/Factoryes/GPs)
- ✘ Verantwortlich für die Vertriebsstrategie für Großkunden und die Abstimmung mit der Gesamtvertriebsstrategie von TRI®
- ✘ Zusammenarbeit mit dem Marketing-Team zur Erstellung von Go-to- Market-Plänen zur Erreichung der Ziele von TRI® und der globalen Partner
- ✘ Verantwortung für Key Accounts Verkaufsbudgets und -prozesse
- ✘ Zusammenarbeit mit Operations, Entwicklung und Produktmanagement, um die Effizienz der Geschäftsprozesse im Rahmen der Key Account Strategien zu gewährleisten

Ihre Geschichte

- ✘ Sie haben mehrjährige Erfahrung, ein breites Wissen und Leidenschaft für die digitalen Zahnmedizin und modernen digitalen Workflows (wie CAD/CAM-Technologie)
- ✘ Sie verfügen über eine nachgewiesene Erfolgsbilanz und ein Vertriebsnetzwerk zu Großkunden in der Implantologie
- ✘ Sie haben Erfahrung mit Verkaufsstrategien und der Bereitstellung von Lösungen
- ✘ Sie sprechen fließend Englisch und Deutsch (weitere Sprachen hilfreich) und verfügen über ausgezeichnete Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- ✘ Sie verfügen über eine kritische Denkweise, sind aufgeschlossen, strukturiert und verstehen die Wichtigkeit von Daten, wenn es um die Bereitstellung von Entscheidungsgrundlagen geht
- ✘ Unternehmerisches Denken, hoher Ehrgeiz und die Fähigkeit, Ziele im Team zu erreichen zeichnen Sie aus

Was wir anbieten

Wir bieten ein dynamisches und herausforderndes Arbeitsumfeld in einem schnell wachsenden Unternehmen im Bereich der digitalen Implantologie mit dem Ziel, lebensverändernde Produkte zu entwickeln. Wir sind ein internationales Team, das motiviert ist, Innovation voranzutreiben und etwas Unglaubliches aufzubauen. Wir fördern ein aktives Umfeld, in dem jeder Einzelne nach Spitzenleistungen strebt und sein volles Potenzial entfalten kann. Sie haben die Möglichkeit selbst mit anzupacken, und Ihre Teammitglieder gehören zu den Besten in ihren jeweiligen Disziplinen und Bereichen.

Wenn Sie TRI® auf das nächste Level bringen wollen, neugierig auf die Chance sind und Teil unseres wachsenden Teams werden wollen, senden Sie uns Ihre Bewerbung an jobs@tri-implants.swiss. Das **#TRIdreamteam** freut sich auf Sie!



Mehr erfahren

www.tri.swiss

#1 DIGITAL IMPLANT COMPANY