

**Innovative Produkte. Neue Wege.
Neuer Job für Dich.
Eine erfrischende Perspektive.**

CooperVision, ein Bereich von The Cooper Companies, Inc. (NYSE:COO), ist einer der weltweit führenden Hersteller weicher Kontaktlinsen.

Wir produzieren eine Fülle von Einmalkontaktlinsen- und Monatslinsen, die alle auf modernsten Materialien und Designs basieren.

Wir können auf eine langjährige Erfahrung mit schwierigsten Sehkorrekturen wie etwa Astigmatismus und Presbyopie verweisen und bieten das umfassendste Sortiment an sphärischen, torischen und multifokalen Produkten auf dem Markt.

Durch die Kombination von innovativen Produkten und dem direkten Kontakt zu Kontaktlinsenspezialisten sorgen wir für eine erfrischende Perspektive auf dem Markt.

Um in diesem Sinne weiterzuarbeiten, suchen wir mehr denn je Mitarbeiter, die Leidenschaft für Technologie mit Begeisterung für Erfolg verbinden. Nur so lässt sich Zukunft als Vorteil für wirklich alle gestalten: für unsere Kunden, für Kontaktlinsenträger, das Unternehmen und für Dich selbst. Packen wir's gemeinsam an!

Wir suchen für das **Gebiet Mitte-/ West-Deutschland im Homeoffice zunächst befristet** eine/n

Inside Sales Representative (m/w/d) in Teilzeit 20-25 Std./Woche

Das bieten wir:

- Eine abwechslungsreiche und herausfordernde Aufgabe in einem international führenden Unternehmen
- Arbeiten aus dem Homeoffice heraus, daher ist Dein Wohnort in Deutschland an dieser Stelle für uns erst einmal zweitrangig
- Unterstützung bei der beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung
- Internationale Karrieremöglichkeiten
- Ein umfangreiches Einarbeitungsprogramm und Unterstützung durch einen Paten
- Pensionskassenbeiträge und vermögenswirksame Leistungen
- Möglichkeit zur Teilnahme an unserem Mitarbeiter-Aktienkaufplan-Programm
- Möglichkeit eines Jobrad-Leasings
- Attraktive Konditionen und Corporate Benefits sowie Mitarbeiter-Rabatte auf unsere Produkte
- 30 Tage Urlaub, sowie zusätzlich Sonderurlaub bei besonderen Ereignissen
- Möglichkeiten, Dich in internationalen Projekten im Bereich „Great-Place-to-Work“ zu den Themen Work-Life-Balance, Diversität & Inklusion und Frauenmentoring zu engagieren

Deine Stärken:

- Vorzugsweise kaufmännische Ausbildung oder betriebswirtschaftlicher Abschluss. Abschluss in Augenoptik / Optometrie von Vorteil.
- Du hast idealerweise bereits Erfahrung im B2B-Vertrieb, vorzugsweise in der Optik-Branche oder im Consumer Health Care Bereich.





- Du hast ein ausgeprägtes Geschick im Umgang mit Menschen, ein souveränes Auftreten und verstehst es, die Sprache des Kunden zu sprechen.
- Deine guten analytischen Fähigkeiten sowie eine ergebnisorientierte und strukturierte Arbeitsweise zeichnen Dich aus.
- Du bist versiert im Umgang MS-Office und CRM-Systemen (z.B. Salesforce).

Deine Aufgaben:

- Betreuung der zugewiesenen Kunden und Eigenverantwortung für die positive Umsatzentwicklung in der zugewiesenen Region.
- Umsetzung der CooperVision-Kampagnen bei den Kunden und die damit verbundene Erläuterung der Inhalte per Telefon
- Teilnahme an allen relevanten Regionalkonferenzen
- Dokumentation aller Anrufe im SFDC
- Gewährleistung der Abwicklung eines reibungslosen Sales Services (Zusammenarbeit u.a. mit den Abteilungen Customer Service, Marketing; Erstellen von regelmäßigen Reports und Daten)
- Teilnahme an Seminaren, Messen und weiteren Verkaufs- oder Werbeveranstaltungen
- Regelmäßiger Austausch mit dem Regionalleiter

CooperVision bietet Dir die Möglichkeit, in einem hoch motivierten und dynamischen Team den D-A-CH Markt erfolgreich auszubauen.

Haben wir Dein Interesse geweckt?

Dann bewirb Dich jetzt online über unser Karriereportal. Bei Fragen kannst Du Dich gerne an Sarah Eschmann, HR Business Advisor DACH, seschmann@coopervision.de wenden.

