

Objektyp: **Advertising**

Zeitschrift: **Curaviva : Fachzeitschrift**

Band (Jahr): **87 (2016)**

Heft 10: **Die Kesb im Visier : was die Behörde wirklich tut - und was sie nicht tut**

PDF erstellt am: **27.06.2024**

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

### **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Labors

Patienten

Spitäler

Spitex

Versicherer

Kantone

Therapeuten

Apotheken

Ärzte

Besuchen Sie uns  
an der

**IFAS 2016:**

**Halle 7**

**Stand 115**

## Wir bringen alle zusammen.

Mit dem MediData-Netz ermöglichen wir einen effizienten Informationsaustausch und optimale Prozesse im Gesundheitswesen. Lernen Sie Ihre Vorteile kennen. Wir zeigen sie Ihnen gerne auf [www.medidata.ch](http://www.medidata.ch) oder in einem Beratungsgespräch. Melden Sie sich ganz bequem und unverbindlich via [www.medidata.ch/callback](http://www.medidata.ch/callback).

## Verkaufsberater/in Care Innen- und Aussendienst



**Diese Position im Vertrieb von Medizinalverbrauchsmaterial wird neu geschaffen. Aufbauarbeit braucht Energie, Hartnäckigkeit und eine Extraportion Leidenschaft. Aufbauarbeit bedeutet aber auch Gestaltungsspielraum und jedes erreichte Zwischenziel ist Freude pur!**

Die Pistor AG ist eine national tätige, erfolgreiche Handelsunternehmung mit Hauptsitz in Rothenburg. Seit über hundert Jahren beliefert die Pistor Bäckereien wie auch Gastronomiebetriebe. Mit breitem Sortiment, hohem Servicegrad und Marktnähe ist das Unternehmen erstklassig positioniert. Nun baut die Pistor das Geschäftsfeld Care auf und nutzt die Synergien zum bestehenden Geschäft. Mit einem starken Hersteller im Rücken bietet die Pistor neu Produkte aus den Themen Inkontinenz, Körperhygiene, Wundbehandlung etc. an. Das Konzept für die Vermarktung steht, jetzt geht es in die interessante Umsetzungsphase. Als Verstärkung des bestehenden Teams, suchen wir Sie als

### Verkaufsberater/in Care

Ihr Zielmarkt sind die Alters- und Pflegeheime wie auch die Spitäler. Als Allrounder/in packen Sie dort an, wo Sie den Kunden am besten unterstützen: So beraten Sie am Telefon wie auch direkt vor Ort beim Kunden. Mit Fachkompetenz stellen Sie die Produkte vor und schulen deren Anwendungen. Ebenfalls decken Sie einen Teil des Innendienstes ab, indem Sie Bestellungen von Kunden entgegennehmen und verarbeiten sowie Statistiken führen. Sie schaffen Vertrauen, sind erster Ansprechpartner und

Troubleshooter gleichzeitig. Zudem geben Sie Ihren Kunden unkomplizierte Starthilfe, wenn es um Webshop-Bestellungen geht. Intern sind Sie in engem Kontakt mit der Verkaufsleitung und dem Produktmanagement. Sie bringen die Anliegen der Kunden ein und schaffen an der stetigen Verbesserung der Dienstleistungen und des Warenangebotes aktiv mit. Ihren Arbeitgeber vertreten Sie an Messen und Branchenveranstaltungen.

Für diese Aufgabe sehen wir eine Person mit erfolgreich abgeschlossener Ausbildung als dipl. Pflegefachfrau/-mann HF, Pharma-Assistent/in, Medizinische/r Praxisassistent/in oder Drogist/in. Sie überzeugen mit Ihrer offenen und kommunikativen Art und bringen Schulungskompetenz mit. Zudem haben Sie kaufmännisches Flair und arbeiten versiert mit der Microsoft Office-Palette. Wenn Sie bereits erste Verkaufserfahrung mitbringen, ist dies Ihr Plus. Nebst Ihrer Muttersprache Deutsch verfügen Sie über gute Kenntnisse in Englisch. Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen als PDF-Datei.

Kontakt: Eric Kuhn  
Rosmarie Lienert-Zihlmann

**JÖRG LIENERT AG LUZERN**  
Hirschmattstrasse 15, Postfach  
CH-6002 Luzern  
Telefon 041 227 80 30  
luzern@joerg-lienert.ch  
www.joerg-lienert.ch

**JÖRG LIENERT**  
SELEKTION VON FACH-  
UND FÜHRUNGSKRÄFTEN

Luzern, Zug,  
Zürich, Basel, Bern



## Fachweiterbildung Langzeitpflege und -betreuung Kommunikation in konflikt- & mobbingartigen Situationen Umgang mit Demenzen für Mitarbeitende aus Hauswirtschaft, Hotellerie und Technik

Besuchen Sie uns vom 25. – 28.10.2016 an der IFAS in der Halle 6 am Stand 175.  
Wir freuen uns auf Sie!

Qualität ■ Kompetenz  
Praxisnähe ■ Nachhaltigkeit

Neugierig? Wir sind für Sie da!

### H+ Bildung

Die Höhere Fach- und Führungsschule von H+ Die Spitäler der Schweiz  
Rain 36 ■ 5000 Aarau ■ T 062 926 90 00 ■ F 062 926 90 01 ■ info@hplus-bildung.ch

