

## Persönliche Daten

---

Name Hemaseh Sadehvand  
Adresse Gudenauerweg 34a  
53127 Bonn  
Telefon 0176 61011583  
E-Mail hemaseh\_s61@yahoo.de  
Geburtsdatum / -ort 20.09.1982, Teheran-Iran  
Nationalität Deutsch  
Familienstand ledig



## Beruflicher Werdegang

---

Seit 10/2018 **Venus Concept Area Sales Manager Ästhetik ( Investitionsgüter, Laser Systeme)**

- Die Recherche und Identifikation potenzieller Kunden  
Die Neukundenakquise
- Sowie die Bestandskundenbetreuung in mehr oder weniger großem Umfang.
- Ansprechpartnerin für alle Problemstellungen und Belange
- Training unsere Anwender auf unsere Produkte
- Organisation und Teilnahme an örtlichen Messen, Kongressen und Workshops
- Planung von Verkaufsgesprächen und Aufrechterhaltung effizienter Zeitmanagement-Fähigkeiten, um maximalen Kundenkontakt und höchsten Kundenservice zu gewährleisten.
- Erledigung administrativer Verantwortlichkeiten, einschließlich periodischer Geschäftspläne, wöchentlicher Spesenabrechnungen, aktueller Gebietsprofile und Kundendatenbank.
- Verwaltung der täglichen Vertriebsverwaltungsaktivitäten detailliert und zeitnah, d. h. Salesforce Aktualisierungen und Dateneingaben.

01/2017-09/2018 **Lumenis Area Sales Manager im Bereich HNO, Urologie und Gynäkologie (Investitionsgüter, Laser Systeme)**

- Durchführung von Vertriebsaktivitäten für Großkunden und Verhandlung von Verkaufspreisen und Rabatten in Absprache mit Corporate Finance und dem Regional Sales Manager
- Prognosen von präzisen jährlichen, vierteljährlichen und monatlichen Einnahmequellen
- Koordinierung der richtigen Unternehmensressourcen, um effiziente und stabile Verkaufsergebnisse zu gewährleisten
- Zusammenarbeit mit dem Marketing Team um Verkaufsstrategien zu entwickeln und den Marktanteil in allen Produktlinien zu verbessern
- Durchführung von Schulungen des Verkaufsteams wie auch Einführung von Programmen/Seminaren in den Bereichen Neukundenumsatz und -wachstum, Verkauf von aufstrebenden Produkten und Mehrproduktverkäufen, Rentabilität, verbesserte Präsentationsstrategien, Wettbewerbsstrategien, ordnungsgemäße Verwendung und Verkaufsunterstützung
- Zusammenarbeit mit dem Regional Sales Manager, um das Budget für Verkaufsförderungs- und Messekosten festzulegen und zu kontrollieren
- Verkauf der Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens
- Verwaltung eines zugewiesenen geografischen Verkaufsbereichs oder einer Produktlinie, um den Umsatz zu maximieren und die Unternehmensziele zu erreichen
- Zusammenarbeit mit dem Regional Sales Manager, um die realistischsten Verkaufsziele für das Unternehmen festzulegen
- Sorge für konsequentes und profitables Umsatzwachstum
- Identifizierung der Ziele, Strategien und Aktionspläne zur Verbesserung von kurz- und langfristigen Umsätzen

09/2009 – 12/2016 **Cook Medical Sales Rep. im Außendienst im Bereich Urologie**

- Entwicklung hervorragender Kenntnisse der Produktpalette sowie eines umfassenden Verständnisses der relevanten Medizinischen Bereiche
- Neuakquisition von Kunden im zugewiesenen Verkaufsgebiet
- Pflege und Entwicklung aktiver Beziehungen zu wichtigen Kunden sowie wichtigen Ärzten der Region
- Bedarfsgerechte Bereitstellung von technischen Einweisungen und Unterstützung für Ärzte, Pflegepersonal und Pharmazeuten

in Bezug auf die Medizinprodukte von Cook

- Bedarfsgerechte Organisation von Sitzungen mit Kunden und Großkundenbetreuern oder dem SBU-Management zur Erleichterung von Verkaufsgesprächen
- Überwachung des Marktanteils und der Aktivitäten des Wettbewerbs im zugewiesenen Gebiet
- Zeitnahe Bereitstellung von Marktforschungsdaten
- Je nach Bedarf Organisation und Teilnahme an örtlichen und internationalen Messen, Konferenzen und Workshops
- Kenntnisse und Erhaltung der unternehmenseigenen Richtlinien und Verfahren zur Qualitätssicherung in Bezug auf den Umgang mit Beschwerden, Rücksendungen, Mustern, Lagerhaltung und anderen relevanten Bereichen
- Ermittlung und Evaluierung neuer Produktideen, Bereitstellung entsprechender Informationen und Unterstützung der laufenden Kommunikation. Bei Bedarf Unterstützung bei der Produktevaluierung und/oder klinischen Untersuchungen.
- Management von Erwartungen und Anfragen zur Finanzierung gemäß den Richtlinien und dem Budget des Unternehmens

#### **Berufstätigkeiten als studentische Hilfskraft**

03/2008 – 02/2009

##### **Bibliothek an der FH Aachen Campus Jülich**

- Betreuung der Studierenden
- Einstellen von zurückgegebenen Büchern
- Ordnen der Literatur nach einer mehrgliedrigen systematischen Aufstellung
- Selbstständige Bearbeitung von Ausleihen, Rückgaben und Verlängerungen der Bibliothek

04/2005 – 12/2007

##### **Iran Projekt an der FH Aachen Campus Jülich**

- Betreuung der Ausländischen Studierenden (hauptsächlich Iraner)
- Übersetzungen
- Unterstützung in organisatorischen und bürotechnischen Angelegenheiten
- Organisation, Ausgabe von Büromaterialien

06/2006 – 02/2009

##### **Mitglied im Fachschaftsrat Technik der FH Aachen Campus Jülich**

- Studentische Betreuung
- Sportmanager
- Kulturbeauftragte

### **Praktika**

08/2004 – 09/2004 **Fachpraktikum zum Studium, Razavi Hospital in Iran-Mashad**

- Reparatur eines elektrischen Blutdruckmesser und eines Infusionsapparates
- Wurde mit dem Inkubator, der Hämoglobinmessung, dem Infusions- und Perfusorgeräts und dem Pulsoximeter vertraut gemacht

08/2003 – 09/2003 **Vorpraktikum zum Studium, Metall- und Technologiezentrum der Handwerkskammer Koblenz**

- Programmierung und Bedienung von CNC-Bearbeitungsmaschinen
- Lasergerechte CAD-Konstruktion von Bauteilen nach Zeichnung
- Erstellung von Bearbeitungsprogrammen für Laserstrahlschneidanlagen
- Bedienung, Wartung, Justage und Programmierung von 2D- und 3D-Laserstrahlschneidanlagen
- Ausführung von Bearbeitungsprogrammen an den Laseranlagen
- Optimierung und Überwachung des Bearbeitungsprozesses, Qualitätskontrolle der gelaserten Teile

07/2003 – 08/2003 **Vorpraktikum zum Studium, Mehran Rayaneh AG in Iran-Teheran**

- Beschäftigt in der Elektronik, Elektrotechnik und Informationstechnik Abteilung

### **Berufstätigkeiten als Sale Promoter**

- 09/2008 – 02/2009 – O2 Shop Germany, Aachen
- 04/2008 – 06/2008 – Citibank
- 05/2007 – 12/2007 – Arcor Shop
- 06/2006 – 07/2006 – Sony Germany
- 12/2005 – Debitel Shop, Aachen

## Schulischer Werdegang

---

- 10/2003 - 11/2008 Studium Biomedizinische Technik an der FH Aachen Campus Jülich  
11/2008 Abschluss: Diplom-Ingenieurin
- 09/2008 – 11/2008 Diplomarbeit: „Messung und Deutung von mechanischen Widerständen in tierischen Geweben
- 07/1998 – 06/2003 Amos-Comenius-Gymnasium  
04/2003 Abschluss: Allgemeine Hochschulreife

## Fähigkeiten & Qualifikationen

---

- Sprachkenntnisse
- Persisch – Muttersprache
  - Deutsch – fließend in Wort und Schrift
  - Englisch – fließend in Wort und Schrift
  - Arabisch - Grundkenntnisse
- IT-Kenntnisse
- Sehr gute Kenntnisse im Umgang mit MS-Office (Word, PowerPoint, Outlook)
  - Sehr gute Kenntnisse im Umgang mit SAP
  - Grundkenntnisse im Umgang mit iOS 9 Basic
  - Sehr gute Kenntnisse im Umgang mit IT-Portfolio Assessment
  - Gute Kenntnisse im Umgang mit Cisco WebEx
  - Sehr gute Kenntnisse im Umgang mit Concur
  - Gute Kenntnisse im Umgang mit IRIS
  - Gute Kenntnisse im Umgang mit Lab view
  - Grundkenntnisse im Umgang mit Maple
  - Grundkenntnisse im Umgang mit AutoCAD
  - Grundkenntnisse im Umgang mit Pasca
  - Grundkenntnisse im Umgang mit C

## Interessen & Hobbys

---

Fitnessstudio, Basketball, Reisen, Dokumentationen, Krimiserien, Sport (Fußball: FH-Meister 2005)

Bonn, 25. Feb 2019