

SALES & ACCOUNT MANAGER (M/W/D) – BUSINESS DEVELOPMENT & MARKETING

Subtitel

Unser Auftraggeber ist eine im Gesundheitswesen bestens etablierte mittelständische Unternehmensgruppe mit **Top-Referenzkunden** und langjähriger Expertise im Bereich innovativer **E-Health- und Softwarelösungen für Klinik- und Privatlabors**. Für den weiteren Ausbau des Bereichs **Laborsoftware** (u. a. LIS) am **Wiener Standort** suchen wir eine kommunikative und vertriebsorientierte Persönlichkeit, die bestehende Kundenbeziehungen nachhaltig weiterentwickelt und neue Partnerschaften im Laborumfeld aufbaut.

DEIN JOB

Nach einer umfassenden Einarbeitung und gezielten Schulungen übernimmst du im Rahmen einer eingespielten Teamarbeit Verantwortung in einem vielseitigen und kundennahen Aufgabenbereich. Mit Eigeninitiative und Engagement begleitest du **Klinik- und Privatlabors** – kunden- und lösungsorientiert:

- Gemeinsam mit deinen Teamkolleg:innen betreust du unsere **Bestandskunden im Laborumfeld**, baust bestehende Kundenbeziehungen und **Cross-Selling-Potenziale** weiter aus und bringst dich aktiv in die **Neukundenakquise** bei österreichischen Laboren ein.
- Die Präsentation moderner Softwarelösungen für Labore, die Erstellung und Kalkulation von Angeboten sowie die Bearbeitung von Ausschreibungen gehören zu deinem Aufgabenbereich – in enger Zusammenarbeit mit Kolleg:innen aus Vertrieb und Technik. Du betreust außerdem unsere Partnerunternehmen, führst kommerzielle Verhandlungen und gestaltest gemeinsame Business Reviews
- Als **zentrale Ansprechperson für Kund:innen** organisierst und begleitest du Meetings, Webinare sowie Branchenevents und bringst dich bei vertriebs- und marketingnahen Aktivitäten ein.
- Darüber hinaus pflegst du **CRM-Daten, Marketingunterlagen, Referenzen und Success Stories**, verantwortest jährliche Preisindexierungen und bringst dich bei Marktbeobachtungen und Reportings ein.

DEIN PROFIL

Du bist eine **kommunikative und teamorientierte Persönlichkeit mit Vertriebs- und IT-Affinität** sowie Freude am Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen. Idealerweise kennst du das **Healthcare- oder Laborumfeld** bereits – aus dem Vertrieb oder einer anderen Funktion. Außerdem bringst du mit:

- Abgeschlossene technische oder wirtschaftliche Ausbildung (z. B. HAK, HTL, FH oder WU) sowie erste oder mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im IT-, Healthcare- oder Laborumfeld
- Motivation, mit Unterstützung unseres Technik-Teams Lösungen zu finden, die Laborkund:innen echten, nachhaltigen Mehrwert bieten, sowie Interesse an einer langfristigen Entwicklung im Vertrieb
- Freude an Kundenkontakt, kombiniert mit Sinn für organisatorische Aufgaben und einer strukturierten, eigenverantwortlichen und teamorientierten Arbeitsweise
- Hohe Lernbereitschaft, Verantwortungsbewusstsein und Teamgeist
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse

Wir bieten dir eine **langfristige Perspektive** mit der Möglichkeit, deine Expertise durch vertiefende Schulungen weiterzuentwickeln. **Flache Hierarchien und eine Kultur des Miteinanders** prägen unser Umfeld. Zudem erwartet dich ein **flexibles Hybrid-Working-Modell mit bis zu 4 Tagen Home-Office** pro Woche. Freue dich auf eine vielseitige Tätigkeit in einem zukunftsorientierten Bereich mit viel **Verantwortung und Gestaltungsspielraum**. Für diese Position bieten wir ein Bruttomonatsfixgehalt zwischen EUR 3.800 und EUR 4.500 (Vollzeit, 38,5 h/Woche, KV Handel), je nach Qualifikation und Berufserfahrung. Hinzu kommt ein variabler Gehaltsbestandteil, mit dem du zum Start auf bis zu EUR 5.000 brutto im Monat kommst. Bei gemeinsam erreichten Zielen rundet eine Teamprämie dein Vergütungspaket zusätzlich ab. Für einen vertraulichen Erstkontakt wende dich bitte direkt an unsere Personalberatung. Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen!

Online bewerben

MUELLBACHER Personalberatung | Human Resources Consulting
Schönbrunner Schloßstrasse 47, Orangerie Top 64, 1130 Wien | www.muellbacher.at