

TERRITORY SALES MANAGER (M/F/D)

Subtitel

Unser Auftraggeber – ein führendes, internationales Unternehmen – bietet **innovative Medizintechnik** für Spitäler, private Pflege- und Gesundheitseinrichtungen sowie Facharztpraxen. Derzeit suchen wir eine unternehmerisch denkende und **ambitionierte Vertriebspersönlichkeit** mit nachgewiesenem Track Record im Vertrieb von medizinischen Produkten.

IHR NEUER JOB

In Ihrer Position übernehmen Sie die Verantwortung für das **Business Development** und tragen maßgeblich zur Steigerung unseres Marktanteils bei. Sie arbeiten eng mit der Geschäftsleitung und unserem Vertriebsteam zusammen, um gemeinsam unsere Ziele zu erreichen. Ihre Hauptaufgabe besteht darin, die zuständigen **Ärzte und Ärztinnen von den Vorteilen unseres Produktportfolios zu überzeugen**. Dabei legen wir besonderen Wert auf den Aufbau und die **Pflege langfristiger Kundenbeziehungen**, um eine nachhaltige Kundenzufriedenheit sicherzustellen. Sie beobachten stets die **Marktsituation, aktuelle Trends und Wettbewerber**, entwickeln entsprechende Strategien und zeigen eine starke Präsenz bei unseren **Key Accounts und potentiellen Neukunden**, um unser kontinuierliches Wachstum auch in Zukunft zu gewährleisten.

IHR BACKGROUND

Sie verfügen über **Erfahrung im Vertrieb im Gesundheitswesen, vorzugsweise im Bereich Medizintechnik**. Neben Ihrer fachlichen Expertise sind starke Kommunikationsfähigkeiten und ein professionelles Auftreten von großer Bedeutung. Wir legen Wert auf strategisches Denken und eine langfristige Orientierung, da wir nachhaltige Kundenbeziehungen pflegen. Ein wirtschaftliches Denken und eine hands-on-Einstellung sind ebenfalls entscheidend für diese Position. Hervorragende zwischenmenschliche Fähigkeiten sind ein Muss, da Sie mit vielfältigen Persönlichkeiten interagieren werden. Nicht zuletzt setzen wir voraus, dass Sie über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse verfügen und bereit sind, innerhalb Österreichs zu reisen.

Wir bieten mit dieser Verantwortung eine spannende Herausforderung in einem **qualitätsorientierten und innovativen Unternehmensumfeld mit exzellenten Referenzen**. Das Bruttojahresgehalt für diese Position liegt bei zumindest EUR 65.000,- zzgl. Firmen-PKW zur Privatnutzung mit der Bereitschaft zur deutlichen Überzahlung je nach Qualifikation und Erfahrung. Für einen vertraulichen Erstkontakt sowie Ihre Bewerbung wenden Sie sich bitte direkt an unsere Personalberatung. Selbstverständlich sichern wir Ihnen absolute Diskretion zu.

Online bewerben

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