

**MedTech Unternehmen sucht Sie – großartige Perspektive in Österreich!**

Unser Klient ist ein Inhabergeführtes Vertriebsunternehmen für hochwertige Medizinprodukte im Bereich der Chirurgie; Thorax – Chirurgie, Gefäßchirurgie, Interventioneller Radiologie und Kardiologie, Neurochirurgie, Urologie, sowie anderer Disziplinen für die Klinik. Die in ihrem Bereich seit Jahrzehnten führende Handelsgruppe deckt die mittel-, ost- und südosteuropäischen Länder ab und hat ihren Hauptsitz in Österreich. Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt für das Medical Sales Team eine/n

Außendienstmitarbeiter (w/m/d) Österreich

Ziel ist es, alle Verkaufs- und Marketingaktivitäten für die in Österreich angebotene Produktfamilie zu verwalten und zu unterstützen. Sie werben bei bestehenden Kunden für unsere hochwertigen Produkte und betreuen bestehende und neue Kunden, um die gesteckten Verkaufsziele zu erreichen und den Marktanteil des Unternehmens auszubauen. Auf diese Weise tragen Sie direkt zum kontinuierlichen Wachstum der Gruppe bei. Als Teil des Vertriebsteams sind Sie direkt dem Business Unit Manager unterstellt.

Verantwortlichkeiten**1. Vertrieb**

- Als Vertriebsmitarbeiter erkennen und erfüllen Sie die Bedürfnisse unserer bestehenden Kunden und potenzieller Neukunden, indem Sie Vertrauen aufbauen und die Beziehungen durch Ihre täglichen Aktivitäten pflegen.
- Erwartet wird ein klares Verständnis für die Anforderungen der Kunden. Folglich müssen Sie - mit Unterstützung der Organisation - die Markttreiber, den Wettbewerb, die Marktpositionierung und mögliche Entwicklungen in dem jeweiligen Bereich analysieren.
- Die Zielgruppe sind alle in der Klinik beteiligten Entscheidungsträger, die in dem jeweiligen Fachgebiet Ansprechpartner für uns sind. Allgemein bekannt unter dem englischen Begriff „Stake Holder“
- Sie leiten alle Vertriebsaktivitäten für Ihre Produktgruppe und/oder Ihr Gebiet und helfen bei der Analyse von möglichen Herausforderungen. Bei Bedarf schlagen Sie die notwendigen Korrekturmaßnahmen vor und planen, um Lösungen zu entwickeln. Sie erhalten entsprechende Freiräume, um selbstständig zu entscheiden.
- Durch die Umsetzung der Marketing- und Vertriebsstrategien tragen Sie direkt zur Verbesserung des Umsatzes und der Rentabilität bei.
- Zusammen mit dem Team betreuen Sie die Key Opinion Leaders, indem Sie proaktiv hervorragende Beziehungen aufbauen und pflegen.
- Außerdem pflegen Sie ausgezeichnete Beziehungen zu offiziellen Stellen, Behörden und Organisationen.
- Darüber hinaus sind Sie auf Konferenzen, Kongressen und Messen präsent, um das Unternehmen gegenüber der Zielgruppe zu vertreten.
- Sie arbeiten eng mit dem Management und Ihren Kollegen zusammen, um die Position des Unternehmens in dieser wettbewerbsintensiven Branche zu stärken.

2. Unterstützung und Schulung

- Sie bieten Unterstützung und Schulung in der sachgerechten Anwendung spezialisierter medizinischer Produkte bei bestimmten chirurgischen und interventionellen Verfahren.
- Sie unterstützen Ärzte und/oder Hilfspersonal bei Verfahren, bei denen die Produkte zum Einsatz kommen, und bieten Dienstleistungen und Vorteile in Bezug auf kundenspezifische Technologien, medizinische Verfahren an.
- Sie entwickeln und pflegen die klinische Kommunikation zur Unterstützung, Dokumentation und Förderung des Einsatzes unserer Produkte.
- Sie stellen sicher, dass die Produkte unter Berücksichtigung der Patientensicherheit und des Verwendungszwecks ordnungsgemäß eingesetzt werden.



Ihr Profil

- Erfahrung im Vertrieb oder als Produktspezialist, vorzugsweise mit Medizinprodukten im Krankenhausmarkt. Alternativ: Sie sind bisher in einem Krankenhaus tätig, wo Sie sich mit den Produkten im Katheterlabor oder Operationssaal vertraut gemacht haben.
- Sie sind in der Lage, Kunden durch den Aufbau starker und nachhaltiger Beziehungen zu gewinnen, zu halten und weiterzuentwickeln.
- Sie sind engagiert und voller Energie; eine enge Zusammenarbeit mit Ihren Teammitgliedern ist Ihr Arbeitsstil.
- Sie sind deutscher Muttersprachler und sprechen gut Englisch.
- Sie wohnen in der Vertriebsregion oder in der Nähe (Bayern)

Unser Angebot

- Wir bieten Ihnen eine spannende Aufgabe, bei der Sie ein breites Portfolio an Medizinprodukten in einem Gebiet vertreten, in dem wir auf eine lange Geschichte zurückblicken können und von unseren Kunden sehr geschätzt werden.
- Unser wettbewerbsfähigen Gesamtvergütungspaket umfasst eine breite Palette von Sozialleistungen und eine Vielzahl von persönlichen und beruflichen Lern- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Sie werden Teil unseres internationalen, vielfältigen, kollegialen und wertorientierten Teams
- Wir bieten Ihnen die einmalige Chance, sich persönlich weiter zu entwickeln in einem Unternehmen das hohe Sozialkompetenz aktiv praktiziert.

Chancengleichheit leitet unsere Handlungen und Entscheidungen. Alle qualifizierten Bewerberinnen und Bewerber werden allein nach der fachlichen Qualifikation ohne Rücksicht auf Rasse, Religion, Hautfarbe, nationale Herkunft, Geschlecht, sexuelle Orientierung, Geschlechtsidentität, Alter und/oder Behinderung für die Beschäftigung in Erwägung gezogen. Etwaige, in vorstehender Stellenausschreibung vorgenommene Formulierungen, die zu einem anderen Verständnis führen, erfolgten irrtümlich und sind entsprechend unserer vorstehenden Grundhaltung zur Chancengleichheit zu verstehen.

Wir freuen uns, wenn wir Ihr Interesse geweckt haben. Nehmen Sie gerne Kontakt mit Herrn Volker Rojahn auf, der Ihnen für weitere Fragen zur Verfügung steht (Mobil 0160-8856331). Oder Sie senden gleich Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung und Eintrittstermin an vr@rojahn-consulting.com, Projektnummer rc-2025-1183.

In jedem Fall werden wir uns bei Ihnen melden! Diskretion und die sorgfältige Beachtung von Sperrvermerken garantieren wir,