



## IHR NÄCHSTER KARRIERESCHRITT

Außergewöhnliche Erfolge entstehen  
dort, wo Leidenschaft und Expertise  
aufeinandertreffen.

**JETZT BEWERBEN**



Für unseren Kunden, ein international führendes Medizintechnikunternehmens, besetzen wir aktuell eine strategisch wichtige Vertriebsposition für den österreichischen Markt.

Das Unternehmen zählt weltweit zu den Marktführern seiner Branche und entwickelt innovative Lösungen für die Akut- und Intensivmedizin. Es steht für höchste Qualitätsstandards, ein außergewöhnlich starkes Produktportfolio sowie eine moderne, vertrauensbasierte Unternehmenskultur mit hoher Eigenverantwortung.

Gesucht wird eine erfahrene Vertriebspersönlichkeit mit nachweislichem Erfolg im Verkauf von Medical Devices an Krankenhäuser, die den österreichischen Markt eigenständig verantwortet und nachhaltig weiterentwickelt.

### ***Territory Manager (m/w/d) Österreich***

#### **Ihre Aufgaben:**

- Strategische und operative Verantwortung für den gesamten österreichischen Markt
- Aufbau und Weiterentwicklung langfristiger Kundenbeziehungen im Krankenhausumfeld
- Zusammenarbeit mit führenden Ansprechpartnern aus Intensivmedizin, Kardiologie, Neurologie und Pflege
- Vertrieb komplexer medizintechnischer Systeme inklusive Zubehör- und Verbrauchsartikel
- Steuerung anspruchsvoller Verkaufsprozesse mit mehreren Entscheidungsträgern
- Professionelles Opportunity- und Pipeline-Management über Salesforce
- Repräsentation des Unternehmens auf Fachkongressen und relevanten Branchenveranstaltungen
- Enge Zusammenarbeit mit internen Vertriebsteams zur Nutzung von Cross-Selling-Potenzialen

#### **Ihr Profil:**

- Mindestens 7 Jahre Vertriebserfahrung im Bereich Medical Devices
- Nachweisbare Erfolge im Vertrieb an Krankenhäuser zwingend Voraussetzung
- Erfahrung im Verkauf komplexer Lösungen und beratungsintensiver Systeme
- Klinisches Verständnis bzw. Erfahrung in komplexen klinischen Verkaufsprozessen von Vorteil
- Unternehmerische, sehr eigenständige Arbeitsweise mit hoher Verantwortungsbereitschaft
- Ausgeprägte Kommunikations-, Verhandlungs- und Abschlussstärke
- Professionelles Auftreten sowie hohe Kundenorientierung

- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse

### **Wir bieten:**

- Unbefristete Festanstellung
- Jahresbruttogehalt ab EUR 85.000 zzgl. attraktivem Bonusmodell
- Firmenwagen zur privaten Nutzung
- Remote-basierte Tätigkeit innerhalb Österreichs
- Reisetätigkeit mit durchschnittlich ca. 6 Übernachtungen pro Monat
- Flexible Arbeitszeitgestaltung sowie 30 Tage Jahresurlaub
- Marktführendes Umfeld mit innovativem und einzigartigem Produktportfolio
- Exzellentes Onboarding sowie strukturierte Trainingsprogramme
- Umfangreiche und professionelle Einarbeitung ab dem ersten Tag
- Vertrauensvolle Unternehmenskultur ohne Mikromanagement
- Kurze Entscheidungswege und schnelle interne Kommunikation
- Hohes Maß an Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum
- Professionelles, unterstützendes und sehr kooperatives Teamumfeld
- Corporate Benefits sowie Angebote im betrieblichen Gesundheitsmanagement

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Jetzt bewerben

**globe personal services GmbH**

Stefanie Fialka

Walcherstraße 2A -Stock 10, Top 2 in 1020 Wien

M: +43 (0)1 - 713 02 77 - 72

[www.globe.at](http://www.globe.at)