

Key Account Manager (m/w/d)

Kliniken und Gesundheitseinrichtungen

Großraum Graz

von 4.500 bis 6.000 Euro



Wir bei IVM schätzen es, ein Team aus einzigartigen und interessanten Persönlichkeiten zu haben, die nicht nur bei den Top Unternehmen des Landes eingesetzt werden, sondern wo auch vor allem der Mensch und seine persönliche Weiterentwicklung im Fokus steht! Was wir machen, ist nichts Neues, aber wie wir das machen, hat Hand und Fuß!

Sie sind erfahren im Vertrieb und Entwicklung starker Partnerschaften mit Krankenhäusern und Gesundheitseinrichtungen?

Für eine Direktanstellung bei unserem renommierten Kunden aus dem Medizintechnik-Bereich suchen wir aktuell eine*n Key Account Manager*in für den Vertrieb und Vermarktung von innovativen medizinischen Produkten. Ihr Fokus liegt auf dem Aufbau nachhaltiger Geschäftsbeziehungen mit Entscheidungsträgern sowie der Entwicklung und Umsetzung effektiver Vertriebsstrategien, um die angestrebten Verkaufsziele zu erreichen.

Wenn Sie über fundierte Branchenkenntnisse, tiefgreifendes Know-how sowie über ausgeprägte Vertriebs-, Kommunikations- und Verhandlungskennntnisse verfügen, bewerben Sie sich jetzt für diese langfristige Karrierechance und lassen Sie uns über Ihre Perspektiven sprechen.

Nutzen auch Sie unser Netzwerk und schreiben Sie mit IVM Ihre Erfolgsgeschichte! Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Zeit für eine neue Herausforderung

- Gestaltung und Implementierung effektiver Vertriebsstrategien
- Aufbau und nachhaltige Betreuung von Geschäftsbeziehungen zu Entscheidungsträgern und medizinischem Personal
- Organisation und Durchführung von Produktpräsentationen sowie Trainings für medizinisches Fachpersonal
- Analyse von Markttrends zur Identifikation neuer Geschäftspotenziale und Bewertung der Wettbewerbssituation
- Repräsentation des Unternehmens und seiner Produkte auf Messen und Fachveranstaltungen
- Zusammenarbeit mit Marketing- und Produktmanagementteams, um kundenorientierte Lösungen zu entwickeln und umzusetzen

Skills sind der Schlüssel

- Begeisterung für Vertrieb und ausgeprägte Erfolgsorientierung
- Fundierte Berufserfahrung im Verkauf von Medizinprodukten, idealerweise mit Fokus auf Krankenhäuser
- Hervorragende Fähigkeiten in Kommunikation und Präsentation
- Eigenverantwortliche, zielgerichtete Arbeitsweise und Bereitschaft zu regelmäßigen Reisen in Österreich und Deutschland
- Technisches Interesse und Verständnis für innovative medizinische Technologien

Das sind die Perspektiven

- Verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Position in einem innovativen Umfeld
- Flexible Arbeitszeiten und GZ-Vereinbarung
- Firmen PKW (auch zur privaten Nutzung)
- Modernste Endgeräte zur Eigennutzung
- Regelmäßige Firmenevents
- Flache Hierarchien und Du-Kultur
- Gute öffentliche Erreichbarkeit und kostenlose Parkplätze
- Für diese Position gilt ein Monatsbruttogehalt zwischen € 4.500 und 6.000 Fixum plus einem variablen Entgeltbestandteil. Geboten wird von unserem Kunden eine marktkonforme Überzahlung abhängig von Qualifikationen und Erfahrung

Wir ermutigen alle Mitglieder unserer Gesellschaft, sich bei IVM zu bewerben, unabhängig von Geschlecht, Geschlechtsidentität, Lebensalter, Herkunft, Weltanschauung, Religion, Hautfarbe, sexueller Orientierung, Beeinträchtigung sowie anderen gesetzlich geschützten Merkmalen.



KONTAKT

CHRISTIAN LORBER

Vertriebsstrategie – Jede Herausforderung ist eine Chance, etwas Einzigartiges zu schaffen. Meine tiefe Branchenkenntnis und mein kreativer Ansatz ermöglichen es mir, innovative Lösungen zu entwickeln, die nicht nur den Bedürfnissen unserer Kunden entsprechen, sondern auch die Karriereziele der Kandidat*innen fördern.

E-MAIL

lorber@ivm.at

TELEFON

+436765996204