

Wir sind ein junges und innovatives Unternehmen der Medizintechnik im Bereich robotergesteuerter Interventionen. Mit unseren Produkten sind wir international präsent. Unsere kurzen Entscheidungswege und flache Hierarchien, sowie unsere Kooperationen mit weltweit führenden Partnern in der Medizintechnik eröffnen Ihnen beste Perspektiven in einem dynamischen, kreativen und wachsenden Unternehmen Karriere zu machen. In unserem interdisziplinären, internationalen, motivierten und erfahrenen Team verstehen wir es, Ideen und Synergieeffekte für den gemeinsamen Erfolg zu nutzen. Weitere Informationen zu unserem Unternehmen und unseren Produkten entnehmen Sie bitte unserer Homepage www.interventional-systems.com.



Für Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort einen

Area Sales Manager Robotic Solutions “D-A-CH” (m/w/d)

Ihre Hauptaufgaben:

- Gewinnung von Neukunden sowie Betreuung des bestehenden Kundenstammes durch hohen persönlichen Einsatz und Präsenz am Kunden
- Umsatz- und Wachstumsverantwortung in der D-A-CH Region
- Beratung von klinischem Personal und Ärzten in der Radiologie, Interventionelle Radiologie, Interventionellen Onkologie
- Produktpräsentationen auf Messen, Workshops, Kongressen
- Ggfs. OP-Begleitungen zur Vorstellung des Produktes
- Aufbau von Meinungsbildnern (KOL) und Referenzkunden sowie deren Betreuung
- Unterstützung von Handels- und strategischen Partnern beim Vertrieb der Produkte
- Koordination von Marketingaktivitäten mit Handelspartnern
- Pflege von Kundendaten und Analysen im hausinternen CRM-System
- Einweisung in die sachgerechte Handhabung der Medizinprodukte gemäß Medizinproduktegesetz sowie Schulungen für die Vertriebspartner
- Effektive Kommunikation der Marktbedürfnisse innerhalb der Organisation
- Professionelle und effektive Zusammenarbeit mit Marketing, Produktmanagement u.a.

Ihr Profil:

- Ausbildung in einem medizinisch/technischen Beruf z.B. MTA/RTA, eine kaufmännische oder betriebswirtschaftliche Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation
- Berufserfahrung, Zusatzqualifikationen oder Ausbildung im gesundheitsnahen Bereich
- Vertriebserfahrung, vorzugsweise aus dem medizinischen Umfeld
- Produkt und Marktkenntnisse bzw. die Bereitschaft diese sich anzueignen
- Gutes Verständnis des Workflows in einer radiologischen Abteilung vorteilhaft
- Sicherer Umgang mit IT, insbesondere den MS Office-Anwendungen
- Sehr gute Deutsch und Englisch Kenntnisse in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachen von Vorteil aber nicht entscheidend
- Aufgeschlossenheit gegenüber einer Tätigkeit im internationalen Umfeld
- hohe Reisebereitschaft und Führerschein Klasse B
- Strukturierte, zielgerichtete und proaktive Arbeitsweise
- Hohes Verhandlungsgeschick und analytische Fähigkeiten
- Sozialkompetenz, Kommunikations- und Teamfähigkeit
- Hohe Belastbarkeit, Flexibilität und Ausdauer
- Führerscheinklasse B

Wir bieten Ihnen:

- Einen attraktiven Arbeitsplatz und flache Hierarchien mit direktem Kontakt
- Spannende Aufgaben in der Medizintechnik mit dem Ziel einer besseren Patientenversorgung
- Perspektiven in einem wachsenden, interdisziplinären und internationalen Unternehmen
- Angenehmes Betriebsklima in einem jungen, kreativen und dynamischen Team
- Eine Firmenkultur, die Entwicklung fördert und Engagement und Enthusiasmus belohnt

Ihr Arbeitsplatz befindet sich in der Ulrichstr. 40, 86836 Untermeitingen (DE), mit guter Verkehrsanbindung (Bahn, B17) in Richtung Augsburg und München.

Bitte schicken Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Referenzen an bewerbung@interventional-systems.com einschließlich des frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung.

iSYS Medizintechnik GmbH, Bergwerksweg 21, 6370 Kitzbühel / Austria
www.interventional-systems.com