

Head of Sales für medizintechnische Produkte (all genders)

 Deutsch

Wohnsitz in Deutschland

RefNr. 2025-01767/IV | 20.08.2025

Für unseren Kunden aus dem Healthcare-Bereich suchen wir, zur Erweiterung des Sales-Teams, eine p Vertriebspersönlichkeit mit ausgeprägten Führungsqualitäten.

Arbeitszeit: Vollzeit

Ort:

Ihr Aufgabengebiet:

- Akquisition durch systematische Marktbearbeitung und professionelle Analyse des Vertriebsgebiet
- Betreuung bereits bestehender Kunden und ausgewählter Key Accounts
- Definition und Umsetzung von Vertriebsstrategien in enger Abstimmung mit den Unternehmenszielen
- Festlegung und Steuerung relevanter Vertriebskanäle sowie Leitung von Projekten zur Markteinführung von Produkten und Lösungen
- Enge Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen im Headquarter bei der Entwicklung und Umsetzung von Marketing- und Vertriebsmaßnahmen
- Repräsentation des Unternehmens auf Fachmessen, Kongressen und Branchenevents
- Gesamtverantwortung für die strategische und operative Führung des mehrköpfigen Vertriebsteams

Ihr Profil:

- Mehrjährige Führungserfahrung im Vertrieb mit fundierten Branchenkenntnissen in der Medizintechnik
- Abgeschlossenes Studium im technischen oder betriebswirtschaftlichen Bereich – technisches Grundwissen in der Medizintechnik ist Voraussetzung
- Sie verfügen über aktive Netzwerke bei wichtigen Zielgruppen im klinischen Bereich und Umfeld (z.B. Einkaufsgemeinschaften, Medizintechnik, Einkauf, Leitungsebene)
- Hohe Eigenmotivation, Zielorientierung und Belastbarkeit gepaart mit einem unternehmerischen Mindset und Hands-On-Mentalität – die Perspektive auf Wachstum und Weiterentwicklung motiviert Sie
- Überzeugende Führungskompetenz und Fähigkeit zur Motivation von Mitarbeitenden
- Reisebereitschaft von ca. 60 % innerhalb Deutschlands
- Ausgezeichnete Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Damit überzeugt unser Kunde:

- Verantwortungsvolle Führungsrolle mit einem großen Gestaltungsspielraum und direktem Einfluss auf den Unternehmenserfolg
- Mitwirken in einem innovativen Unternehmen mit etablierter Marktstellung

- Flache Hierarchien und rasche Entscheidungsfindung mit einer direkten Berichtslinie an die Geschäftsführung
- Möglichkeit der aktiven und nachhaltigen Mitgestaltung von Strukturen sowie hohem Selbstverwirklichungsgrad
- Ein attraktives Gehaltspaket mit einer erfolgsorientierten Bonusvereinbarung ab € 150.000,00 Jahresbruttogehalt mit Dienstwagen zur Privatnutzung. Bereitschaft zur Überzahlung je nach Qualifikation und Berufserfahrung

Leistungen



Monatliche Gehaltsspanne

€ 10.714

Mindestgehalt

Überzahlung lt. Qualifikation möglich

Ansprechpartner



Claudia Raimann

+43 (1) 523 49 44-217