

Key Account Manager (m/w/d) Vertrieb Medizintechnik / Kardiologie

(ANF03b)

📍 Standort: München 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📄 Arbeitszeit: 40 Stunden pro Woche 📄 Gehaltsspektrum: 60000 - 100000 Euro pro Jahr

#TOPJOB: A-TEAM bietet Ihnen diese spannende Karrierechance als **Key Account Manager (m/w/d) Vertrieb Medizintechnik / Kardiologie** bei unserem Klienten, einem aufstrebenden Unternehmen aus dem Bereich der Medizintechnik für kardiovaskuläre Produkte, in **München**. Die Position ist ab sofort im Rahmen der **Direktvermittlung** zu besetzen.

Ihre Aufgaben

- Sie verantworten als Sales Representative die Geschäftsentwicklung und den Vertrieb in Deutschland und Europa und fördern die Marktzulassung und Anwendung der Produkte durch Aufbau von Beziehungen zu Krankenhaus- und Händlernetzwerken
- Sie analysieren kontinuierlich aktuelle Markttrends und behalten den Wettbewerb im Auge, um Vertriebsstrategien zu entwickeln und zu optimieren
- Sie wirken bei Beschaffungs- und Ausschreibungsprozessen im deutschen und europäischen Gesundheitswesen mit – dazu gehören Krankenhausbeschaffungssysteme, Behörden sowie die EU-Medizinprodukteregistrierung
- Durch regelmäßige Besuche bei Krankenhäusern und Kunden bauen Sie sich aktiv langfristige Beziehungen zu Ärzten und Spezialabteilungen – wie Kardiologie, Katheter Labore – auf
- Sie verantworten die vollständige Auftragsabwicklung von Angebotserstellung bis Zahlungseingang
- Sie unterstützen bei der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Fachmessen, Kongressen und wissenschaftlichen Veranstaltungen
- Sie reporten regelmäßig an das Management

Ihr Profil

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium mit Schwerpunkt Medizintechnik / Biomedical Engineering, Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsingenieurwesen, Gesundheitsmanagement
- Sie bringen mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb oder Marketing mit
- Sie zeichnen sich durch ausgeprägte Kommunikations- und Kundenmanagementfähigkeiten aus
- Sie verfügen über Erfahrung im Medizintechnikmarkt, insbesondere in der Kardiologie oder im Bereich interventioneller Produkte
- Sie besitzen einen Führerschein der Klasse B und sind bereit zu regelmäßigen Dienstreisen innerhalb Deutschlands sowie international (z. B. nach Frankreich)
- Sie verfügen über Deutschkenntnisse auf mindestens C1-Niveau und nutzen Englisch sicher als Arbeitssprache in Wort und Schrift

Ihre Benefits

- Ein attraktives Gehalt von 60.000 bis 100.000 EUR (je nach Seniorität), zzgl. variabler Vergütung: prozentuale Beteiligung bei Zielerreichung (Abschluss/Umsatz)

- Firmenwagen, Firmenhandy und Firmenlaptop
- Kostenlose Parkplätze
- 30 Tage Urlaub
- Kostenlose Getränke im Büro (kleine Küche vorhanden)

Ihre Ansprechpartnerin

Angelique Fritze

HR Coordinator

Tel.: + 49 (0)69 – 920 390 85

[E-Mail: a.fritze@ateam-frankfurt.de](mailto:a.fritze@ateam-frankfurt.de)

Abteilung(en): Sales & Account Management

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

[Impressum](#)