

RefNr. 2025-02030 | 23.01.2026

National Key Account Manager*in (m/w/d)

Fokus auf Infusionstherapien und Technologien / Clinical Nutrition

Sie sind eine Persönlichkeit, die gerne etwas bewegt, Netzwerke pflegt und sich bestens in den österreichischen Krankenhaus- sowie deren Entscheidungsstrukturen auskennt. Zudem betreuen Sie gerne relevante Ansprechpartner*innen und Stakeholder*innen in ganz Österreich. Dann könnte dies die richtige Position für Sie sein! Unser Kunde ist ein seit Jahrzehnten erfolgreiches, global agierendes Unternehmen in der Pharma-/Healthcare Branche, das mit seinen Therapien und Produkten weltweit einen entscheidenden Beitrag zur Verbesserung der Patient*innenversorgung leistet. Aktuell wird folgende verantwortungsvolle Position neu besetzt:

Ansprechperson



**Sandra
Zach-Rabl**

sandra.zach-
rabl@iventa.at
+43 (316) 90
80 10-456

In dieser Position sind Sie mit folgenden Hauptaufgaben betraut:

- Zentrale*r Ansprechpartner*in für Kunden, Partner und Entscheidungsträger*innen in den Kliniken österreichweit
- Ihr Produktportfolio umfasst qualitativ hochwertige Arzneimittel und Spezialprodukte aus dem Bereich Infusionstherapien und Technologien inklusive klinischer Ernährungslösungen
- Aufbau und Weiterentwicklung des Marktes durch die Gewinnung von Neukunden und Ausbau bzw. Betreuung bestehender Kunden
- Entwicklung von Account-Plänen sowie jährliche Zieldefinition und -erreichung
- Teilnahme an wissenschaftlichen Vorträgen, Kongressen und Symposien
- Marktbeobachtung und -analyse sowie Marktentwicklung

Mit diesen Qualifikationen überzeugen Sie unseren Kunden:

- Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im pharmazeutischen Klinikaußendienst
- Abgeschlossene Prüfung als Pharmareferent*in bzw. äquivalentes Studium
- Tiefgehendes Verständnis des österreichischen Gesundheits-/Krankenhaussystems
- Ein absolviertes Studium in Natur- oder Wirtschaftswissenschaften ist von Vorteil
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten, Empathie und Hands-on Mentalität
- Dynamische Persönlichkeit mit Verhandlungsgeschick und der Zielsetzung Win-Win-Situationen zu schaffen
- Interesse an betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen und analytisches Denkvermögen
- Gute PC-Anwenderkenntnisse (CRM, PowerPoint, Word, Excel)
- Fließende Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft innerhalb Österreichs

Es erwartet Sie:

- Die Möglichkeit, sowohl operativ als auch strategisch mitzuwirken und die Produkte / den Bereich österreichweit aktiv voranzubringen und auszubauen
- Eine fundierte Einschulung bzw. Einarbeitungsphase sowie spannende Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten in einem internationalen Konzernumfeld
- Ein attraktives Jahresbruttogehalt ab EUR 75.000,- zuzüglich Sales Incentive, mit der Bereitschaft zur Überzahlung abhängig von Erfahrung und Qualifikation
- Neutraler Dienstwagen sowie eine attraktive Diätenregelung

Jährliche Gehaltsspanne

Mindestgehalt: € 0

mögliche Überzahlung: € 0

Kontakt

Für weitere Fragen zum Bewerbungsprozess wenden Sie sich bitte an:



Sandra Zach-Rabl

sandra.zach-rabl@iventa.at

+43 (316) 90 80 10-456