

RefNr. 2026-02809 | 10.02.2026

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

OTC-Produkte

Die **österreichische Apothekerlandschaft sowie deren Kooperationsumfeld** sind Ihnen bestens vertraut? Sie sind eine **Vertriebspersönlichkeit mit Erfolgsorientierung** und möchten gerne etwas bewegen? Dann könnte dies eine einmalige Chance für Sie sein!

Unser Auftraggeber ist ein **erfolgreiches, österreichisches Pharmaunternehmen** mit eigener Arzneimittelentwicklung und -produktion. Für die gezielte Betreuung und Weiterentwicklung der **österreichweiten Apotheken-Key Accounts** suchen wir eine engagierte Person, die langfristige Kundenbeziehungen professionell gestaltet und aktiv ausbaut.

Ansprechperson



Sandra

Zach-Rabl

sandra.zach-rabl@iventa.at

+43 (316) 90

80 10-456

Ihr vielfältiges Aufgabengebiet:

- Auf- und Ausbau langfristiger strategischer Partnerschaften mit Key Accounts (v.a. Apothekengruppen sowie Marketing- und Bestellkooperationen) in ganz Österreich
- Umsetzung und Mitentwicklung nationaler Key Account-Strategien, um zum Markterfolg im OTC-Bereich beizutragen
- Verhandlung von Konditionslisten, Verkaufsaktionen und Marketingkooperationen
- Vorbereitung und Durchführung von Jahresgesprächen sowie Abschluss von Rahmenvereinbarungen in enger Abstimmung mit der Bereichsleitung und Finance
- Kontinuierliche Betreuung der Key Accounts inklusive Nachverfolgung und Sicherstellung der Maßnahmenumsetzung am Point of Sales
- Absatz- und Umsatzplanung für definierte Key Accounts inkl. laufender Analyse und Steuerung
- Enge Zusammenarbeit mit den Kolleg*innen aus Marketing und Vertrieb

Das zeichnet Sie aus:

- Fundierte Erfahrung im OTC-Vertrieb, vorzugsweise in einer Key Account-Funktion
- Ausgezeichnete Kenntnisse des österreichischen Apothekenmarktes sowie des Kooperationsumfeldes
- Überzeugende Kommunikations- und Verhandlungsstärke mit ausgeprägter Abschlussorientierung
- Analytische Denkweise sowie strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Engagement und ausgeprägte Eigeninitiative sowie ein klarer Fokus auf nachhaltigen Vertriebserfolg
- Wohnort idealerweise im Raum Wien, Niederösterreich oder Oberösterreich mit österreichweiter Reisebereitschaft

Das Angebot unseres Kunden:

- Eine in dieser Form neugeschaffene, verantwortungsvolle Position, in die Sie Ihre Ideen und Netzwerke einbringen sowie mitgestalten können
- Budget- und Umsatzverantwortung für Ihren Bereich
- Ein attraktives Jahresbruttogehalt ab mindestens EUR 65.000,- abhängig von Ihrer Erfahrung und Qualifikation, zzgl. eines leistungsorientierten Anteils sowie ein Dienstwagen zur privaten Nutzung
- Attraktive Tagesdiäten lt. KV der chemischen Industrie

Leistungen

- ⌚ Weiterbildungs- u. entwicklungsmöglichkeiten / Coaching
- ⌚ Mitarbeiterrabatte intern und/oder extern
- ⌚ Flexible Arbeitszeiten / Gleitzeit
- ⌚ Firmenwagen und/oder Firmenparkplatz

Jährliche Gehaltsspanne

Mindestgehalt: € 65.000

mögliche Überzahlung: € 65.000

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



Gabriela Filic

gabriela.filic@iventa.at

+43 (316) 90 80 10-452