RefNr. 2026-06312 | 28.10.2026

Medizinprodukteaußendienst Urologie

Ansprechperson



Sandra Zach-Rabl

sandra.zach-rabl@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-456

Sie bringen **Erfahrung aus dem Medizinproduktevertrieb** mit und arbeiten gerne mit Produkten im Pflegebereich und **nahe an den Patient*innen**? Oder sie kommen selbst aus dem **Pflegebereich,** haben idealerweise **erste Außendiensterfahrungen** gesammelt oder möchten nun **gerne den nächsten Schritt** in eine **klinisch- als auch vertriebsorientierte Rolle** machen? Wenn Sie Ihre Leidenschaft darin sehen, **Mehrwert für Patient*innen als auch für medizinisches Fachpersonal** zu schaffen, indem Sie an der **österreichweiten Einführung eines neuen, einzigartigen Produktes** mitwirken, dann könnte dies die ideale Position für Sie sein!

Unser Auftraggeber ist ein **weltweit führendes Medizintechnik-Unternehmen**, das innovative medizintechnische Produkte sowie Dienstleistungen entwickelt, herstellt und vertreibt. Das Unternehmen bietet ein **globales Umfeld mit Entwicklungsmöglichkeiten** sowie zugleich ein **familiäres Betriebsklima**. Im Zuge der Produkteinführung im Bereich **Urologie / Inkontinenzversorgung** wird folgende Position für die **österreichweite Betreuung von Kliniken** neu geschaffen.

Ihr vielseitiges Aufgabengebiet:

- Proaktive Betreuung und Support neuer Kunden im Verkaufsgebiet Österreich
- Klinische Unterstützung bei der Einführung und Anwendung von neuen, innovativen Inkontinenzprodukten in Krankenhäusern
- Durchführung von Produktschulungen, Workshops und Inhouse-Trainings für medizinisches Fachpersonal (Pflegekräfte, Ärzt*innen, Therapeut*innen)
- Aktive Vertriebsarbeit zur Steuerung von Produkttests, Evaluierungen und Pilotprojekten inklusive Vorbereitung und Begleitung von Vertragsabschlüssen
- Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Key Opinion Leaders (KOLs) und relevanten Stakeholdern im Gesundheitswesen
- Teilnahme an Fachmessen, Kongressen und Fortbildungsveranstaltungen
- Unterstützung bei der Erstellung von Schulungsunterlagen, klinischen Argumentationen und Fallbeispielen
- Support bei der Implementierung von Versorgungspfaden und der Integration von Produkten in klinische Abläufe
- Zusammenarbeit mit internen Abteilungen wie Vertrieb, Marketing und Business Development
- Pflege der Daten im CRM-System
- Verantwortung für die quantitativen und qualitativen Monats-, Quartals- und Jahresziele

Das zeichnet Sie aus:

- Berufserfahrung im Klinik-/Pflege- bzw. medizinischem Umfeld
- Eine abgeschlossene Ausbildung im Bereich Pflege bzw. einem äquivalenten Bereich und/oder (erste) Erfahrungen im Vertrieb bzw. Außendienst in der Medizintechnik
- Vorerfahrungen aus dem Bereich Urologie / Inkontinenzversorgung sind von großem Vorteil
- Verhandlungssichere Deutsch- sowie sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, gute EDV-Kenntnisse (MS-Office etc.)
- Sicherer Umgang mit digitalen Tools und Präsentationsmedien
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten mit einem hohen Maß an Eigeninitiative und Kundenorientierung
- Eine eigenverantwortliche, ziel- und leistungsorientierte Arbeitsweise
- Selbständigkeit, Ausdauer und Teamfähigkeit
- Hohe Reisebereitschaft in Österreich, Ihr Wohnort liegt bevorzugt im Raum Wien/Niederösterreich

Das Angebot unseres Kunden:

- Die Möglichkeit, die Einführung eines neuen und innovativen Produktes mit hohem Mehrwert für Patient*innen zu unterstützen, in Österreich voranzutreiben und den Bereich mitzugestalten
- Mitarbeit in einem hochengagierten DACH-Team, welches mit der Produkteinführung neu formiert wurde
- Ein internationaler Konzern mit langfristigen Perspektiven und Entwicklungsmöglichkeiten
- Eine Vielzahl an attraktiven Benefits: u.a. diverse Zusatzversicherungen, betriebliche Altersvorsorge, Jubiläumszuwendungen, Firmenaktien-Programm, Fortbildungsmaßnahmen
- Attraktives Jahresbruttogehalt ab EUR 65.000,- mit der Bereitschaft zur Überzahlung je nach Qualifikation und Erfahrung zzgl. Zielerreichungsprämie und Dienstwagen (auch zur Privatnutzung)

Leistungen

- Weiterbildungs- u. entwicklungsmöglichkeiten / Coaching
- Flexible Arbeitszeiten / Gleitzeit
- Firmenwagen und/oder Firmenparkplatz
- Home-Office Option
- Pensionsvorsorge / Zusatzversicherung
- Firmenfeiern & Events

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 (1) 523 49 44-456



Gabriela Filic

gabriela.filic@iventa.at

+43 (316) 90 80 10-452