

KREIENBAUM Neoscience GmbH vertritt exklusiv verschiedene globale Hersteller von medizinischen Produkten in Deutschland. Unsere Produkte bringen dem Anwender sowie dem Patienten einen erheblichen Mehrwert und werden vornehmlich im Krankenhausbereich eingesetzt. Mit Sitz in Langenfeld liegen wir zentral zwischen Düsseldorf und Köln und sind somit bestens angebunden.

Qualität ist uns sehr wichtig. Deshalb sind wir nach EN ISO 13485:2016 zertifiziert und nutzen dies zur stetigen Verbesserung. Wir pflegen ein respektvolles Miteinander und können mit Agilität, Unterstützung und hervorragender Unternehmenskultur punkten. Dafür engagieren wir uns heute und zukünftig im gesamten Team.



Zur Erweiterung unseres Sales Teams in der Medizintechnik suchen wir ab sofort einen:

Strategischer Account Manager für Medizinprodukte im Gesundheitswesen (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Vertragsmanagement mit Einkaufsgemeinschaften, Krankenhausverbänden und Großkunden
- Durchführung von Ausschreibungen, Bonusvereinbarungen, Produkt-/Preis-/Lieferantenlistungen
- Monitoring von Kundenabnahmevereinbarungen sowie forecast-Gestaltung
- Förderung und Umsetzung der Kundenanforderungen zur Digitalisierung
- Enge Zusammenarbeit mit Geschäftsführung, Vertrieb und Produktmanagement
- Beobachtung des Markt- und Wettbewerbsumfeldes
- Aktive Betreuung der Kundenvertragspartner



Ihre Kompetenzen:

Mindestanforderungen

- Abgeschlossene Berufsausbildung oder Studium
- Mehrjährige Expertise im Partnermanagement oder in einer vergleichbaren Rolle
- Bereitschaft für Reisetätigkeiten (max. 30%)
- Sicherer Umgang mit MS Office und mobilen Kommunikationsmedien

Ein Plus sind

- Zielorientierung und unbedingter Wille zum Erfolg mit einer markanten Begeisterungsfähigkeit
- Unternehmerische Persönlichkeit, Einsatzbereitschaft und ausgeprägtes Umsetzungstalent
- Tiefes Verständnis für Geschäftsmodelle und Partnerschaftsentwicklung
- Hohes Maß an Verhandlungsgeschick, Durchsetzungsvermögen und eine ausgeprägte Kommunikationsstärke

Ihre Vorteile:

- Ein attraktives und ergebnisorientiertes Einkommen
- Technische Ausstattung mit Laptop, Tablet und Smartphone
- Flexible Arbeitszeit in unbefristeter Anstellung
- Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit im Team und ein faires Miteinander
- Mitarbeit am Kurs eines familiengeführten mittelständischen Unternehmens im zukunftsweisenden Vertriebsmarkt Medizintechnik
- Hohe Eigenverantwortung
- Unsere ausgezeichnete und familiäre Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungswegen



Haben wir Ihr Interesse geweckt? Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen per Mail an unseren Partner, die PMCI Executive Consulting GmbH. Mail: Selin.latussek@pmci.de
Für Rückfragen kontaktieren Sie Frau Latussek gerne unter 0211 / 88 23 93 – 22.

