

RefNr. 2025-02030 | 13.01.2026

# 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 -erreicherung
- 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](mailto:sandra.zach-rabl@iventa.at)

+43 (316) 90 80 10-456