

Wir suchen **zum baldmöglichsten Zeitpunkt**
Verstärkung für unser europäisches Vertriebsteam
(Standort: Deutschland, idealerweise München):

KEY ACCOUNT MANAGER

(m/w/d)

Die iTD GmbH ist ein globaler **MedTech-Systempartner** für medizinische Geräteträger und Integration Services. Als Teil der TouchPoint Inc. (TPI) unterstützen wir führende Medizintechnikunternehmen dabei, ihre Technologien schnell an den Point of Care zu bringen. Unsere Lösungen kommen weltweit im ambulanten und stationären Umfeld zum Einsatz und leisten einen wichtigen Beitrag zur Behandlung von Patienten. **Für diese Rolle suchen wir eine vertriebsstarke Persönlichkeit, die neue Märkte entwickelt, strategische Kunden gewinnt und nachhaltiges Wachstum vorantreibt.**

Unsere Erwartungen

- + Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung bzw. Studium oder eine vergleichbare Qualifikation
- + Mind. 3-5 Jahre Erfahrung im Key Account Management oder im technischen B2B-Vertrieb
- + Nachweisbare Erfolge in der Neukundengewinnung und beim Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen
- + Erfahrung mit technischen Produkten sowie komplexen Entscheidungs- und Verkaufsprozessen, idealerweise im Medizintechnik-, OEM- oder Investitionsgüterumfeld
- + Ausgeprägte Abschlussstärke und Verhandlungsgeschick
- + Fähigkeit, technische und geschäftliche Kundenanforderungen zu verstehen, zu hinterfragen und beratungsorientiert in geeignete Lösungen zu überführen
- + Strukturierte Arbeitsweise und sicherer Umgang mit CRM-Systemen, idealerweise Salesforce
- + Ausgeprägte Hunter-Mentalität, Eigenmotivation und unternehmerisches Denken
- + Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Sprachkenntnisse von Vorteil
- + Reisebereitschaft innerhalb Europas (ca. 30 - 40 %)

Ihre Aufgaben

- + Strategische Identifikation, Ansprache und Entwicklung neuer OEM-Kunden – von der Zielkundenrecherche bis zur erfolgreichen Projektvergabe
- + Führen von wertorientierten Verhandlungen, Gewinnen strategischer Neugeschäfte und Verantwortung für profitables Umsatzwachstum
- + Ermittlung und Entwicklung von Anwendungs- und Projektpotenzialen durch die gezielte Analyse von Kundenbedürfnissen und deren Abgleich mit dem iTD Service- und Produktportfolio
- + Analyse und Entwicklung neuer Markt- und Anwendungspotenziale für das erweiterte Produkt- und Serviceportfolio

- + Kontinuierlicher Ausbau der Sales Pipeline sowie Aufbau erfolgversprechender Kontakte und Geschäftschancen auf Messen und Fachveranstaltungen
- + Strategischer Aufbau und gezielte Steuerung von Vertriebspartnern in Märkten ohne eigene Vertriebsorganisation
- + Konsequente Weiterentwicklung bestehender Key Accounts durch gezielte Customer Penetration, Cross-Selling und die Gewinnung zusätzlicher Projekte und Anwendungen
- + Enge Zusammenarbeit mit dem Global Sales Team sowie angrenzenden Fachbereichen wie Produktmanagement, Entwicklung und Projektmanagement

Ihre Vorteile

- + Ein leistungsorientiertes Vergütungspaket mit variablem Anteil, sowie ein Firmenwagen
- + Kurze Entscheidungswege und hoher Gestaltungsspielraum
- + Die Vorteile eines mittelständischen Unternehmens gepaart mit den Chancen einer internationalen Unternehmensgruppe
- + Eine gründliche Einarbeitung, regelmäßige Vertriebstrainings und sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten
- + Eine internationale Unternehmenskultur mit hohem Wohlfühlfaktor
- + Die Möglichkeit zum Arbeiten im Home Office sowie weitere attraktive Benefits (z. B. flexible Arbeitszeiten, Fahrrad-Leasing, Firmenevents, Prämien, arbeitgeberfinanzierte Altersvorsorge, Edenred-Karte und vieles mehr)

INTERESSE?

Dann freuen wir uns auf die Zusendung Ihrer vollständigen Bewerbungsunterlagen (Bewerbungsschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) mit Angabe des frühesten Eintrittsdatums und Ihrer Gehaltsvorstellungen, bevorzugt per Mail an: