

Die phenox GmbH ist ein auf die Entwicklung, die Herstellung und den Vertrieb spezialisierter Anbieter von Medizinprodukten der Klasse III zur Behandlung neurovaskulärer Erkrankungen. Unsere innovativen, wegweisenden und klinisch geprüften Technologien und Lösungen werden weltweit von Neuroradiologen zur interventionellen Behandlung von ischämischen und hämorrhagischen Schlaganfällen eingesetzt. Wir bieten ein wachsendes Portfolio an innovativen Behandlungsmöglichkeiten – einschließlich langjährig bewährter Technologien.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen

## Gebietsleiter / Account Manager (m/w) für die Region: Ostdeutschland

Bestens gefordert fühlen Sie sich, wenn Sie Spaß an folgenden Aufgaben haben:

- Beratung und Betreuung unserer Key Accounts
- Demonstration unserer technisch anspruchsvollen Produkte mit medizinischem Fachwissen und dem Anwender (Chirurg/Oberarzt) erklären
- Unterstützung in der Therapie und im OP geben
- Aktive Gestaltung des Weiteren Ausbaus Ihres Verkaufsgebietes, Neukundengewinnung
- Netzwerkstrukturen aufbauen und sich im Team bewegen
- das Unternehmen und seine Produkte auf nationale, ggf. auf internationale Kongresse präsentieren

Für diese Position sind Sie perfekt vorbereitet, wenn Sie:

- mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im klinischen Vertrieb oder als Applikationsspezialist im Bereich der interventionellen Neuroradiologie/Radiologie/Kardiologie nachweisen können
- großes technisches Verständnis und Interesse an komplexen medizinischen Zusammenhängen mitbringen, breit angelegte Erfahrungen in der Medizintechnik haben
- ihre Vertriebserfahrungen auf einem Studium der Naturwissenschaften, oder einer Ausbildung als MTA/MTRA aufbauen
- eine hohe Reise- und Einsatzbereitschaft mitbringen
- eine positive Grundeinstellung besitzen, Wille zum Erfolg zeigen
- proaktiv, selbständig und eigenverantwortlich arbeiten
- team-, kommunikationsfähig und empathisch sind
- sicher im Umgang mit MS-Office und Outlook sind
- fließend in Englisch (Wort und Schrift) kommunizieren

Wir sind für Sie gut vorbereitet, wenn Sie eine umfassende Einarbeitung wollen, Weiterbildungsangebote schätzen, flexible Arbeitszeiten nutzen, ein faires und motivierendes Vergütungssystem einschließlich Dienstwagenregelung mögen, individuelle Entwicklungsmöglichkeiten und Perspektiven in einem expandierenden Unternehmen sehen.

Klingt das interessant für Sie? Dann schicken Sie Ihre vollständigen Unterlagen mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail im PDF-Format an [bewerbung@phenox.info](mailto:bewerbung@phenox.info) - phenox GmbH, Personalabteilung, Lise-Meitner-Allee 31, 44801 Bochum.

