



Ihr Set an Skills:

FÜR DAS DENKEN VON MORGEN.

Mit Medizinprodukten die Lebensqualität der Patienten nachhaltig verbessern

Acanadis wurde 2006 in Pforzheim gegründet und ist auf die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb miniaturisierter Implantate zur Schlaganfallprävention und -therapie spezialisiert. Unsere Produkte werden von interventionell tätigen Neuroradiologen genutzt.

Inhabergeführt und leidenschaftlich engagiert sind wir in Deutschland einer der innovativsten Hersteller von Medizinprodukten. 250 Mitarbeitende arbeiten weltweit in acht Niederlassungen und mit Vertriebspartnern in mehr als sechzig Ländern zusammen.

Verstärken Sie unser wachsendes Team in den Regionen

- Nord / West (Münster, Osnabrück, Bielefeld, Hannover, Wolfsburg, Braunschweig)
- Mitte (Frankfurt am Main, Darmstadt, Gießen, Marburg, Kassel, Fulda, Göttingen)
- Süd / West (Freiburg, Homburg, Mannheim, Heidelberg, Karlsruhe, Stuttgart, Ulm)
- Süd / Ost (Passau, Regensburg, Ingolstadt, Nürnberg, Würzburg, Schweinfurt)

als Medizinprodukteberater (m/w/d) für die Interventionelle Radiologie

Feste Anstellung, Vollzeit

Ihre Aufgaben:

Als kompetente/r Ansprechpartner/in und technische/r Berater/in von interventionell tätigen Neuroradiologen setzen Sie die technologische Führerschaft unserer beratungsintensiven Medizinprodukte in Markterfolg um.

Nach einer sehr intensiven Einarbeitungszeit nutzen Sie Ihr gewonnenes Wissen über unsere Produkte und Ihre Begeisterung für den Vertrieb, um Ihr Gebiet voranzubringen. In der Einarbeitungszeit arbeiten Sie eng mit dem Area Sales Manager zusammen, unterstützen sie/ihn bei den Aufgaben, mit dem Ziel, Ihr eigenes Vertriebsgebiet umfassend und selbstständig zu betreuen.

In Ihrer Tätigkeit erwarten Sie folgende Schwerpunkte:

- Anwendungsberatung interventioneller Radiologen und Neuroradiologen sowie Betreuung der Einkaufs- abteilungen in den Kliniken und Krankenhäusern
- Begleitung von klinischen Einsätzen unserer Produkte
- Selbstständige Terminierung und Dokumentation Ihrer Kundenbesuche
- Erstellung von Potentialanalysen und produktspezifischen Verkaufsplänen
- Vertiefung und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen, Neuakquise von Zentren
- Mitarbeit in Projekten zur Produktentwicklung und bei Produkt-Launches, Mitwirkung bei Kongressen und Durchführung von Workshops
- Verantwortung für das Reporting (CRM-System) und eine effiziente Logistik (z. B. Konsignationslager)

Ihre Qualifikation und Erfahrungen:

- Abgeschlossene medizinische oder medizintechnische Ausbildung (z. B. MTRA, OTA, MTA) o. ä.
- Erfahrungen im Außendienst und Vertrieb von Medizinprodukten für die interventionelle Radiologie, Kardiologie oder Neurovaskuläre Erkrankungen
- Erfahrungen im Krankenhausumfeld wünschenswert
- Kenntnisse im Bereich der interventionellen Radiologie / Kardiologie von Vorteil
- Hohe Reisebereitschaft
- Souveränes Auftreten und ausgereifte Abschlussstärke in Verhandlungen
- Hohes Maß an Selbstständigkeit, Selbstorganisation und Eigeninitiative
- Planerische und strukturierte Arbeitsweise

Bei Acanadis gestalten Sie die Medizintechnik von morgen und tragen mit Ihrem Einsatz dazu bei, die Lebensqualität der Patienten nachhaltig zu verbessern.

Wir bieten Ihnen ein modernes Arbeitsumfeld in einem stetig wachsenden, international ausgerichteten Unternehmen mit individuellen Entwicklungsmöglichkeiten. Eine intensive fachliche Einarbeitung durch unser internes Schulungsteam ist gewährleistet.

Sie sind interessiert?

Dann senden Sie uns bitte Ihre Bewerbungsunterlagen mit dem frühestmöglichen Eintrittstermin und Ihrer Gehaltsvorstellung im PDF-Format per E-Mail an career@acandis.com zu. Zur Klärung evtl. Fragen freut sich Frau Dau unter +49 7231 15500-284 auf Ihren Anruf.