

DIH SETS OUT TO IMPROVE THE LIVES OF HUNDREDS OF MILLIONS OF PEOPLE WORLDWIDE.



Founded in

2007

in China

Offices and partners
in more than

40+ countries.

Since being founded in 2007, DIH has combined the **best brands, innovations and people** needed to create the market leader in the **advanced rehabilitation technology** industry.

DIH, together with **Swiss brand Hocoma** and **Dutch brand Motek**, can be found in the top hospitals, clinics and research facilities around the world, pushing forward futuristic

care in rehabilitation. A relentless pursuit of finding the **best solutions that change people's lives** and bringing them to where they are needed drives DIH and made it the global company it is today.

With three headquarter locations: Beijing, Zurich and Amsterdam, and hubs and sales partners in more than 40 countries, the DIH network is **advancing medical technologies** around the world.

Account Manager

Wir sind auf der Suche nach einem erfahrenen Account Manager für unsere DIH Gruppe mit Fokus auf den österreichischen Markt.

ÜBERSICHT

In dieser Funktion sind Sie verantwortlich für die Marktentwicklung in Österreich sowie den direkten und indirekten Verkauf unserer Produkte an verschiedene Kundengruppen wie Spitäler, Medizinische Zentren mit Spezialisierung auf Orthopädie und Neurologie, Rehabilitationszentren, Universitäten and Sport Institutionen. Als qualifizierter und passionierter Fachmann beraten Sie unsere bestehenden Kunden mit ihrer ausgeprägten Dienstleistungsorientierung, begeistern neue Kunden für unsere Produkte und tragen damit zu unserem Firmenwachstum bei.

VERANTWORTLICHKEITEN

- Verantwortlich für den Direktvertrieb unserer Produkte und die Erreichung der Vertriebsziele, die Repräsentation unserer verschiedenen Marken im österreichischen Markt sowie die Führung und den weiteren Ausbau von Vertriebspartnern
- Aufbau und Unterstützung eines starken Netzwerkes von Meinungsführern und Kliniken in Österreich
- Unterstützung bei der Definition und Umsetzung der Vertriebsstrategie und beim Aufbau neuer, effektiver

Vertriebskanäle im Markt Österreich

- Teilnahme an lokalen Konferenzen und Veranstaltungen sowie Repräsentation der Firma an Symposien, Messen und Kongressen
- Aktualisierung und Pflege des CRM mit allen relevanten Besprechungsnotizen, einschließlich der erforderlichen Nachverfolgung mit potenziellen Kunden
- Erstellen von monatlichen Verkaufsplänen, Berichten und Verkaufsprognosen für die Region sowie Sicherstellung eines effizienten Reportings
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten sowie ausgezeichnetes Verhandlungsgeschick
- Fließend in Deutsch und Englisch, weitere Sprachen sind ein Vorteil

QUALIFIKATIONEN

- Masterabschluss im Bereich von Medizinischen- / Biomechanischen Ingenieurwesen, Naturwissenschaften, Sport- oder Bewegungswissenschaften
- Verkaufs- und Marketingerfahrung von Investitionsgütern in der Medizinaltechnik, bevorzugt von robotischen Rehabilitationsgeräten
- Bestehendes Netzwerk in der Region

Abgesehen davon suchen wir nach Kandidaten mit **Leidenschaft** und **Herzblut für den Verkauf und unsere Produkte.**

Bitte bewerben Sie sich mit Motivationsschreiben und Lebenslauf unter info.slo@hocoma.com

