

Account Manager DACH (Nord und Süd)

(Molekulare Diagnostik)

PathoFinder und PathoNostics suchen eine/n

Account Manager/in DACH (Nord und Süd)

Sind Sie begeistert von molekularer Diagnostik und möchten Sie im DACH-Raum einen bedeutenden Beitrag leisten?

PathoFinder und PathoNostics suchen eine/n dynamische/n **Account Manager/in DACH**, der/die unser Team verstärkt und unser Geschäft weiter voranbringt!

Als Account Manager/in sind Sie verantwortlich für den Aufbau und die Pflege von Kundenbeziehungen in Nord-/Mitteldeutschland **oder** in Süddeutschland, Österreich und der Schweiz. Sie identifizieren neue Geschäftsmöglichkeiten, steigern den Umsatz in der Region und stimmen sich eng mit internen Teams ab, um maßgeschneiderte Lösungen für die Bedürfnisse unserer Kunden zu entwickeln – mit dem Ziel höchster Kundenzufriedenheit und einer starken Marktpresenz.

Sie arbeiten gemäß einem ISO 13485-zertifizierten Qualitätsmanagementsystem und tragen darüber hinaus zu einer Unternehmenskultur bei, die von Geschäftsexzellenz und transparenter Kommunikation geprägt ist.

Unternehmensprofil

PathoFinder, gegründet 2004, ist ein aufstrebendes Unternehmen im Bereich molekulare Diagnostik mit Sitz in Maastricht, Niederlande. Wir entwickeln und vertreiben innovative molekulardiagnostische Tests für den umfassenden Nachweis einer Vielzahl von Krankheitserregern, darunter auch SARS-CoV-2. Unsere proprietäre **2SmartFinder®-Technologie** ermöglicht den gleichzeitigen Nachweis und die Differenzierung von bis zu 24 viralen, bakteriellen, pilzlichen und parasitären Pathogenen in einem einzigen Assay.

PathoNostics, gegründet 2011, ist das Schwesterunternehmen von PathoFinder und hat sich auf die Entwicklung und Herstellung von Echtzeit-PCR-Assays für die Pilzdiagnostik spezialisiert. Unser Ziel ist es, krankheitsverursachende Pilze schnell nachzuweisen und gleichzeitig Resistenzen gegen Antimykotika zu identifizieren. Damit ermöglichen wir eine gezielte, frühzeitige Therapie, die Kosten und vor allem Leben spart.

Beide Unternehmen sind **ISO13485-zertifiziert**, und alle Produkte entsprechen den **CE-IVD-Richtlinien**.

Warum bei uns einsteigen?

- **Innovatives Umfeld:** Sie werden Teil eines Teams, das an der Spitze der molekularen Diagnostik steht.
 - **Karriereentwicklung:** Sie profitieren von beruflichen Entwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten.
 - **Wertvolle Arbeit:** Sie machen einen echten Unterschied in der molekularen Diagnostikbranche und Sie tragen zu unserer Mission bei.
-

Ihre Verantwortlichkeiten

- Ausbau unseres Geschäfts in der zugewiesenen Region Nord oder Süd
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen
- Inspiration und Beratung unserer Kunden über verschiedene Kommunikationskanäle
- Entwicklung vertrauensvoller Beziehungen zu Schlüsselkunden, Meinungsbildnern, Partnern und weiteren Beteiligten
- Sicherstellung einer termingerechten und erfolgreichen Lieferung von Lösungen gemäß Kundenbedürfnissen
- Täglicher exzellenter Service für unsere Kunden
- Koordination zwischen Kunden und internen Teams, um reibungslose Abläufe zu gewährleisten
- Verantwortlich für das Account Management, einschließlich Vertrags- und Preisverhandlungen
- Teilnahme an Fachgesellschaften sowie relevanten Kongressen und Fachmessen

Diese Position berichtet direkt an den **Sales Manager**.

Ihr Profil

- Kaufmännische Ausbildung mit mindestens 2 Jahre erfolgreiche Berufserfahrung
- Ambitioniert, ergebnisorientiert und motiviert – mit ausgezeichneten organisatorischen Fähigkeiten
- Fähigkeit, mehrere Kundenkonten und Prioritäten gleichzeitig zu managen
- Zielorientiert, initiativ und leidenschaftlich daran interessiert, einen positiven Kundenkreis zu schaffen

- Exzellente Kommunikationsfähigkeiten in **Deutsch und Englisch**; Französischkenntnisse von Vorteil
 - Verhandlungs- und Verkauf Talent Erfahrung in Molekularen Gebiet erforderlich
-

Unser Angebot

- Eine anspruchsvolle Position in einem wachsenden, gesund aufgestellten und international tätigen Unternehmen
 - Ein attraktives Gehaltspaket inklusive **25 Urlaubstagen** (Basis Vollzeit)
 - **Betriebliche Altersvorsorge** – vom Unternehmen finanziert
 - **Dienstwagen**
 - **Diensthandy**
-

Wenn Sie sich in diesem Profil wiedererkennen, freuen wir uns sehr, von Ihnen zu hören!

Bitte senden Sie Ihr persönliches Motivationsschreiben und Ihren Lebenslauf in English an:
hr@pathofinder.com.