Join our TEAM!

QMD Services
Quality | Medical | Devices

Because Patient Safety Matters

Inside Sales Manager Regulatory Services

Zur Unterstützung unseres Sales-Teams suchen wir eine strukturierte, proaktive Person, die ab dem ersten Tag aktiv zur Gewinnung und Qualifizierung neuer Kunden im Umfeld einer Benannten Stelle beiträgt. Sie sorgen dafür, dass aus Kontakten konkrete nächste Schritte werden – und kein Lead verloren geht.

M/W/D

bevorzugt Vollzeit
mind. 30 Stunden pro Woche

Wien oder Linz
Home Office: *anteilig möglich*

Rahmenbedingungen & Vergütung

Information gemäß Kollektivvertrag für Angestellte der metalltechnischen Industrie:

Für diese Position ist ein Jahresgehalt im Spektrum zwischen **€45.000 bis 61.000 brutto** vorgesehen. Die tatsächliche Einstufung erfolgt abhängig von **Qualifikation und Erfahrung.**

Wer wir sind

QMD Services ist die einzige Benannte Stelle für die Zertifizierung von In-vitro-Diagnostika und Medizinprodukten in Österreich. Wir arbeiten in einem stark regulierten Umfeld mit internationalen Kunden, unsere Unternehmenssprache ist Englisch.

Wir bieten

- Direkten Einfluss auf den Vertriebserfolg in einem regulierten, spezialisierten Markt
- Enge Zusammenarbeit mit dem Senior Sales Manager Regulatory Services und einem fachlich starken Expertenteam
- Flexibles Arbeiten (Home Office möglich)
- Internationales Arbeitsumfeld und langfristige Perspektive

Bitte senden Sie Ihre vollständige Bewerbung und Ihren Lebenslauf an
recruitment@qmdservices.com

Headquarters
Zelinkagasse 10/3
1010 Vienna, Austria

Operations Office
Am Winterhafen 1
4020 Linz, Austria

Email: *office@qmdservices.com*
Website: *www.qmdservices.com*

Join our TEAM!

QMD Services
Quality | Medical | Devices

Because Patient Safety Matters

Ihre Rolle

Sie arbeiten eng mit dem Senior Sales Manager Regulatory Services zusammen und stellen sicher, dass Leads systematisch nachverfolgt, qualifiziert und in belastbare Sales-Chancen überführt werden. Rund 70% Ihrer Tätigkeit besteht aus direktem Kundenkontakt, etwa 30% aus Datenanalyse, Strukturierung und Dokumentation.

Ihre Hauptaufgaben

- Telefonische und virtuelle Erstansprache potenzieller B2B-Kunden auf Basis vorsegmentierter Kontaktdaten
- Systematische Nachverfolgung von Leads nach Webinaren, Messen, Erstkontakten und Angebotslegung
- Klärung von Status, Interesse, grundsätzlicher Passung und nächsten Schritten mit potenziellen Kunden
- Qualifizierung von Leads und strukturierte Übergabe an Senior Sales Manager und Fachteams
- Terminvereinbarungen für Sales Manager und Fachkollegen
- Durchführung von Reminder-Calls und Sicherstellung, dass Kontakte kontinuierlich gepflegt und weiterverfolgt werden
- Operative Datenaufbereitung und Segmentierung von Kontaktlisten
- Laufende Dokumentation aller Kontakte, Gesprächsverläufe und Ergebnisse im CRM
- Mitarbeit am Aufbau und an der Weiterentwicklung eines strukturierten Follow-up- und Sales-Prozesses

Was Sie mitbringen

- Erfahrung im Vertriebsinnendienst, Inside Sales oder vergleichbarer Rolle im B2B-Umfeld
- Freude an telefonischer und virtueller Kundenansprache sowie aktiver Gesprächsführung
- Hohe Strukturierungsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Qualitätsbewusstsein
- Fähigkeit, konsequent nachzufassen und Themen über einen längeren Zeitraum aktiv zu halten
- Professionelles Auftreten und ausgeprägte Kommunikationsstärke
- Sicherer Umgang mit MS Office; Erfahrung mit CRM-Systemen von Vorteil
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Headquarters
Zelinkagasse 10/3
1010 Vienna, Austria

Operations Office
Am Winterhafen 1
4020 Linz, Austria

Email: office@qmdservices.com
Website: www.qmdservices.com