



## Sales & Market Development Manager (m/w/d)

**Region Mitte Österreich (Kärnten, Steiermark, Oberösterreich) | Vollzeit (38,5 Stunden)**

Wir entwickeln Gesundheit – dort, wo sie beginnt. Bei PANACEO sind wir überzeugt: Ein gesunder Darm ist die Grundlage für langfristige Gesundheit und Wohlbefinden. Deshalb entwickeln wir seit vielen Jahren wissenschaftlich fundierte Gesundheitslösungen auf Basis von PMA-Zeolith, die Menschen dabei unterstützen, ihre Darmgesundheit nachhaltig zu stärken und ihren Körper ins Gleichgewicht zu bringen.

Doch unser Erfolg entsteht nicht allein durch gute Produkte – sondern durch Menschen, die Vertrauen schaffen, Wissen vermitteln und langfristige Partnerschaften aufbauen.

Genau dafür suchen wir dich. Als Teil unseres **Sales & Market Development Teams** bist du nicht nur für den Verkauf verantwortlich. Du entwickelst Märkte, baust Netzwerke auf und trägst dazu bei, dass unsere Produkte dort ankommen, wo sie Menschen wirklich helfen können.

### **Deine Aufgaben**

- Du betreust und entwickelst bestehende Apotheken, Ärzt:innen, Therapeut:innen und weitere Fachkreise in deinem Vertriebsgebiet.
- Du identifizierst neue Potenziale und gewinnst strategisch relevante Neukunden und Partner.
- Du baust langfristige Beziehungen auf und entwickelst diese nachhaltig weiter.
- Du führst professionelle Produktberatungen sowie Schulungen durch und vermittelst die wissenschaftlichen Hintergründe unserer Produkte verständlich und überzeugend.
- Du repräsentierst PANACEO auf Messen, Kongressen und Fachveranstaltungen.
- Du erkennst Marktpotenziale, beobachtest Trends und bringst wertvolles Feedback aus dem Markt in unser Marketing- und Produktteam zurück.
- Du arbeitest eigenverantwortlich und priorisierst deine Aktivitäten dort, wo du den größten Mehrwert für unsere Partner und unser Unternehmen schaffen kannst.

### **Das bringst du mit**

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb – idealerweise im Bereich Medizinprodukte, OTC, Nahrungsergänzung oder Healthcare.
- Freude daran, Menschen zu begeistern und langfristige Beziehungen aufzubauen.
- Eigeninitiative, unternehmerisches Denken und eine strukturierte Arbeitsweise.
- Interesse an Gesundheit, Prävention und wissenschaftlich fundierten Produkten.
- Sicheres Auftreten sowie ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten.
- Führerschein Klasse B und hohe Reisebereitschaft innerhalb deines Vertriebsgebietes.
- Sehr gute Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse.

## Das erwartet dich

- Eine verantwortungsvolle Rolle mit viel Gestaltungsspielraum und Eigenverantwortung.
- Die Möglichkeit, aktiv am weiteren Wachstum einer innovativen Gesundheitsmarke mitzuwirken.
- Ein motiviertes Team, das sich gegenseitig unterstützt und gemeinsam erfolgreich sein möchte.
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und Raum für eigene Ideen.
- Moderne Arbeitsmittel sowie Firmenwagen und Firmenhandy – auch zur privaten Nutzung.
- Flexible Arbeitszeitgestaltung.
- Eine strukturierte Einarbeitung sowie laufende fachliche und persönliche Weiterentwicklung.
- Ein Jahresbruttogehalt ab € 50.000 mit Bereitschaft zur marktkonformen Überzahlung sowie einem attraktiven variablen Bonussystem – abhängig von Qualifikation und Erfahrung.

Haben wir dein Interesse geweckt?

Sende bitte deine **Bewerbungsunterlagen** (Lebenslauf, Motivationsschreiben, Arbeitszeugnisse) an [bewerbung@panaceo.com](mailto:bewerbung@panaceo.com).