Clinical Account Manager (m/w/d) – IRRA*flow*® / Neurocritical Care

Berichtet an: Director, Global Segment Leader, Therapy & Access	Abteilung: Klinischer Bereich

Zusammenfassung der Rolle:

ClearPoint Neuro sucht einen klinisch versierten und zugleich kommerziell denkenden Clinical Account Manager, der den deutschen Markt für IRRA*flow*®, unsere Therapieplattform für die Neurointensivmedizin, mit aufbaut. Dies ist eine wachstumsorientierte Außendienstrolle für eine Person, die gerne direkt mit Ärztinnen und Ärzten, Intensivpflegekräften und Krankenhaus-Teams arbeitet und dabei hilft, eine innovative Therapie in die routinemäßige klinische Anwendung zu bringen.

In dieser Rolle werden Sie Teil der größeren ClearPoint Neuro Organisation, einem wachsenden internationalen Unternehmen im Bereich Neurochirurgie und Neurointensivmedizin, das Geräte sowie Zell- und Gentherapien ermöglicht. Sie spielen eine zentrale Rolle beim Ausbau der IRRA*flow* Nutzung in Deutschland, indem Sie neue Kliniken aktivieren, die Nutzung in bestehenden Accounts ausbauen und starke klinische Beziehungen in Neuro-ICU-Umgebungen aufbauen.

Standort: Außendienst, Deutschland; bevorzugter Wohnort im Raum Frankfurt oder weiter nördlich.

Geschätzte Gehaltsspanne: Grundgehalt von 60.000 € bis 75.000 € brutto pro Jahr, zuzüglich einer leistungsorientierten variablen Vergütung, die an das Wachstum im jeweiligen Vertriebsgebiet sowie die Produktnutzung gekoppelt ist. Firmenwagen zur geschäftlichen und privaten Nutzung.

Ihre Aufgaben:

- Aufbau und Weiterentwicklung des deutschen IRRA*flow* Marktes durch die Gewinnung neuer Kundenstandorte und den Ausbau der Nutzung in bestehenden Accounts.
- Leitung von klinischem Onboarding, Schulungen und Implementierungsaktivitäten für Neuro-ICU-Teams, einschließlich Ärztinnen und Ärzten, Pflegekräften und weiteren klinischen Anwendern.
- Unterstützung von Kunden beim Aufbau nachhaltiger IRRA*flow* Therapieprogramme statt einzelner oder isolierter Produktanwendungen.

- Aufbau von Beziehungen zu Neurointensivmedizinern, Neurochirurgen, leitenden ICU-Pflegekräften, Krankenhausverwaltung, Einkauf und weiteren wichtigen Stakeholdern.
- Identifikation von Hürden bei der Einführung und Zusammenarbeit mit Kunden zur Verbesserung von Schulung, Workflow-Integration und routinemäßiger Produktnutzung.
- Klare und glaubwürdige Vermittlung des klinischen, operativen und wirtschaftlichen Nutzens von IRRA*flow*.
- Nachverfolgung und Prognose von Account-Aktivitäten, Kundenentwicklung, Verkaufschancen und Gebietswachstum mithilfe der Unternehmenssysteme.
- Vertretung von ClearPoint Neuro bei Kundenterminen, Workshops, Kongressen und Fachveranstaltungen im Bereich Neurointensivmedizin.
- Weitergabe von Marktfeedback an interne kommerzielle, klinische, Marketing-, Produkt-, Qualitäts- und Regulatory-Teams.

Was Wir Bieten:

- Eine Schlüsselrolle beim Aufbau des deutschen Marktes für IRRA*flow* als Teil der europäischen Wachstumsstrategie von ClearPoint Neuro.
- Die Möglichkeit, Teil eines wachsenden internationalen Medizintechnikunternehmens mit Fokus auf Neurochirurgie und Neurointensivmedizin zu werden.
- Ein wettbewerbsfähiges Vergütungspaket mit Grundgehalt und leistungsbezogener variabler Vergütung, ausgerichtet auf Gebietswachstum, Kundenadoption und Nutzungsausweitung.
- Firmenwagen zur geschäftlichen und privaten Nutzung.
- Regelmäßige Schulungen, persönliche Weiterentwicklung und enge Zusammenarbeit mit europäischen und US-amerikanischen Kolleginnen und Kollegen.
- Eine wirkungsstarke Außendienstrolle mit Autonomie, Kundenverantwortung und der Möglichkeit, die Einführung einer neuen Therapie in Deutschland aktiv mitzugestalten.

Qualifications:

Erforderliche Erfahrung:

- Mindestens 3 Jahre Erfahrung im klinischen Krankenhausumfeld oder in der Medizintechnik.
- Nachweisliche Erfolge bei der Steigerung von Produktadoption und Fallzahlen (bevorzugt).
- Sicherer Umgang mit CRM-Tools (z. B. NetSuite) und Microsoft Office.

Ausbildung:

- Bachelor-Abschluss oder gleichwertige Berufserfahrung.

Ihr Profil:

- Klinischer Hintergrund oder fundierte klinische Erfahrung in Intensivmedizin, Neurointensivmedizin, Neurochirurgie, Medizintechnik, Pflege oder einem vergleichbaren Krankenhausumfeld.
- Kommerzielles Verständnis und Interesse daran, ein Vertriebsgebiet sowohl durch neue Accounts als auch durch den Ausbau bestehender Kundenbeziehungen weiterzuentwickeln.
- Die Fähigkeit, bei Ärztinnen und Ärzten, Pflegekräften, Verwaltung und Einkauf Glaubwürdigkeit aufzubauen.
- Erfahrung mit Medizinprodukten, Krankenhausvertrieb, klinischen Applikationen, Kundenschulungen oder Produktimplementierung ist von Vorteil.
- Vertrautheit mit Neuro-ICU- und OP-Navigations-Workflows, externer Ventrikel-Drainage, neurochirurgischen Patienten oder Neurointensivmedizin ist ein klarer Vorteil.
- Starke Kommunikations-, Verhandlungs-, Präsentations-, Schulungs- und Problemlösungsfähigkeiten.
- Selbstständige, strukturierte und praxisorientierte Arbeitsweise, passend zu einer wachstumsorientierten Außendienstrolle, mit der Fähigkeit, gut in funktionsübergreifenden Teams zu arbeiten.
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift sind erforderlich. Weitere europäische Sprachen sind von Vorteil.
- Hohe Reisebereitschaft (>50 %) innerhalb Deutschlands sowie gelegentlich international, einschließlich gelegentlicher Unterstützung außerhalb der üblichen Arbeitszeiten.
- Gültiger Führerschein.

Other Training and Certifications:

- N/A

Contact: cosswald@clearpointneuro.com to apply