



Sales Manager (w/m) Healthcare

Hessen und Nordrhein-Westfalen

Was Dich erwartet

Unser Unternehmen ist seit 20 Jahren am Markt platziert und entwickelt Softwarelösungen für die Healthcare Branche. Mit unseren innovativen Softwareprodukten transformieren wir den Healthcare Markt in Richtung Zukunft. Unser Ziel ist die europaweite Umsetzung einer einheitlichen digitalen Plattform für Gesundheitsdaten.

Du hast eine große Affinität für technologische Innovationen? Aktuelle Trendthemen sind Dir bestens bekannt? Du willst Deine empathischen Fähigkeiten einsetzen, bist Teamplayer und Motivator gleichermaßen? Elevator pitch, cross selling und pipeline sind für Dich keine Fremdwörter?

Dann sollten wir uns kennenlernen!

Wir bieten Dir

- Innovative und zukunftsorientierte Projekte mit interessanten Kundenportfolios
- Ein junges, professionelles sowie dynamisches Team mit flachen Hierarchien
- Health Care im Wandel - Digitalisierung mitgestalten
- Eine angemessene Grundvergütung mit leistungsabhängigen Bonus
- Flexible Arbeitszeitgestaltung
- Firmen-PKW auch zur privaten Nutzung

Aufgaben, die Dich bei uns erwarten

- Analysiere die Bedürfnisse unserer Neukunden
- Gewinne, betreue und entwickle Deine eigenen Vertriebsregionen
- Verfolge das Marktgeschehen und decke neue Potenziale auf
- Repräsentiere uns und unsere Ideen auf Messen, Veranstaltungen und beim Kunden vor Ort
- Erledige eigenverantwortlich alle dem Vertriebsprozess zugehörigen Aufgaben – von der Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss
- Dokumentiere Deine Vertriebsaktivitäten in unserem CRM-System

Das wünschen wir uns von Dir

- Du besitzt ein erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre oder eine kaufmännische Ausbildung
- Du besitzt erste Erfahrungen im Vertrieb von anspruchsvollen Produkten und Dienstleistungen idealerweise im IT-Umfeld
- Deine „hands on“ Mentalität definiert Dein verlässliches und terminbewusstes Arbeiten
- Du verfügst über Beratungskompetenz, Kundenorientierung und ein repräsentatives Auftreten
- „Business travel“ – für den Erfolg bist Du vor Ort
- Dein Verhandlungsgeschick setzt Du auf allen Hierarchieebenen ein und reagierst in jeder Situation mit Besonnenheit

Bewirb Dich jetzt unter s.walczyk@iosonline.de

Ansprechpartnerin
Frau Sophia Walczyk
s.walczyk@iosonline.de

SYNIOS Document & Workflow Management GmbH
Frankenstraße 7
20097 Hamburg