Unser Kunde gehört zu den größten IT-Dienstleistern im Raum Südwestfalen. Das Unternehmen bietet Dienstleistungen rund um die Informationsverarbeitung im Gesundheitswesen sowie dem öffentlichen und dem sozialen Bereich an. Zu seinen Kunden zählen sowohl Krankenhäuser (in nahezu allen Trägerschaften) wie auch kirchliche Einrichtungen aus den Bereichen Diakonie, Caritas sowie der evangelischen und katholischen Kirche. Für diesen Kunden suchen wir im Rahmen der Festanstellung am Standort Wetter (Ruhr) zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen:

Account / Sales Manager für B2B Software Lösungen (m/w/d)

Job-ID: CF-00006856
Job-Ort: Wetter (Ruhr)
Remoteanteil / Home Office: 60%

Ihre Hauptaufgaben:

- Bundesweite Akquise von Neukunden – insbesondere Krankenhäuser, Klinikverbünde, Pflegeeinrichtungen sowie weitere Träger und Institutionen des Gesundheits- und Sozialwesens
- Bestandkundenbetreuung
- Analyse der Kundenbedarfe
- Beratung zu unseren SAP ERP-Lösungen:
  - Finanzen
  - Controlling
  - Logistik
  - Materialwirtschaft
- Begleitung bei der Einrichtungen und Umsetzung von Digitalisierungsprojekten – vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss
- Zusammenarbeit mit Kolleginnen und Kollegen aus Beratung, Produktmanagement und Marketing
- Unterstützung bei der Lead-Generierung und Präsentation unserer Lösungen bei Kunden, auf Veranstaltungen und Messen
- Pflege des CRM-Systems
- Kontinuierlicher Ausbau des beruflichen Netzwerks

Ihre fachlichen Voraussetzungen:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium oder einer kaufmännischen, medizinischen oder IT-technischen Ausbildung
- Erfahrung im Vertrieb von B2B-Softwarelösungen – idealerweise im Healthcare-Umfeld
- Erfahrung in der Neukundenakquise und Bestandskundenbetreuung

- IT-Kenntnisse im SAP Bereich sind von Vorteil
- Deutschlandweite Reisebereitschaft um Kundentermine vor Ort zu realisieren
- Reiseanteil 40-60%
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Ihre persönlichen Voraussetzungen:

- Akquisitionsstärke und Verhandlungsgeschick
- Eigenverantwortlichkeit und Flexibilität
- Strukturiertheit und Zuverlässigkeit

Unser Mandant bietet:

- Intensive Einarbeitung
- Firmenfahrzeug
- Weiterbildungsmaßnahmen
- Fortbildung an der hauseigenen Akademie
- Flexible Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten
- Hochmoderne Ausstattung der Arbeitsplätze
- Sozialleistungen
- Betriebliche Altersvorsorge
- Jobradleasing
- Nutzung der konzerngetragenen Einkaufsplattform
- Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Zuschuss zum Deutschlandticket als Jobticket

Ihr Ansprechpartner:
Adrian Weinast
auteega GmbH
Kaiserring 14-16
68161 Mannheim

Telefon: +49 621 122 664 11
E-Mail: adrian.weinast@auteega.com

Jetzt bewerben