



Position: Sales ManagerIn B2B SaaS (m/w/d)

Was Planerio macht

Wir bei Planerio verändern und gestalten seit 2016 die Art der Zusammenarbeit im Gesundheitswesen. Mit unserem Web-Service und der Smartphone-App digitalisieren wir alle Geschäftsprozesse rund um die Dienstplanung und erhöhen die Transparenz, die Motivation und die Zufriedenheit der gesamten Belegschaft in Krankenhäusern, Praxen und Pflegeeinrichtungen.

Aufgrund des einzigartigen Leistungsspektrums und unseres technologischen Vorsprungs sind wir eines der am schnellsten wachsenden Unternehmen in der Digitalisierung der Personalmanagementprozesse im Gesundheitswesen. Wir suchen ab sofort - bewirb dich jetzt und gestalte die Zukunft von Planerio mit!

Deine Verantwortlichkeiten sind:

- B2B-Sales Management für Planerios eigener Software- über Online-Präsentationen, Telefon und im persönlichen Kontakt deutschlandweit (bis zu 50% Reisetätigkeit)
- Die Weiterentwicklung unserer KPIs und Vertriebstrategie
- Die Verbesserung der Anwendungsszenarien für unsere 3 großen Zielgruppen: Krankhäuser, Arztpraxen und Pflegeeinrichtungen
- Management aller für die Kundenakquise und -betreuung notwendigen Vertriebsprozesse vom Erstkontakt bis Vertragsunterschrift
- Impulse setzen. Mit uns den Markt erobern und echten Mehrwert schaffen.

Für diese Position brauchst du:

- Mindestens 4 Jahre B2B Sales Management Erfahrung, idealerweise im SaaS- und/oder im Medizinbereich
- Ein erfolgreich abgeschlossenes Studium bzw. Ausbildung, bevorzugt im kaufmännischen/ betriebswirtschaftlichen Bereich
- Eine Liebe für spannende, diverse Kunden und Outbound-Vertrieb
- muttersprachliche Deutsch- und gute Englischkenntnisse (unser agiles Entwicklerteam sitzt nebenan und spricht überwiegend Englisch)

Wir bieten dir:

- Eine solide Vertriebsbasis, einen stabilen Kundenstamm sowie hervorragenden Ruf in der Branche mit Marktführerschaft in der Radiologie
- Die Möglichkeit, unsere Marktführerschaft zu festigen und zeitgleich visionäre Impulse zu setzen
- Selbstverständlich eine unbefristete Festanstellung, betriebliche Altersvorsorge und Vertrauensarbeitszeiten
- freie Wahl des IT Equipments, Betriebssystems und Firmenhandy
- Firmenevents wie z.B. unsere jährliche Work Week im europäischen Ausland, Wiesntisch und regelmäßige Events mit anderen Start-Ups
- einen hellen, modernen Arbeitsplatz an der Donnersbergerbrücke, direkt in München
- eine positive Fehlerkultur, flache Hierarchien und direkte Kommunikation untereinander
- ein junges, hoch motiviertes, internationales Team, eine abwechslungsreiche Tätigkeit und den ausdrücklichen Wunsch an dich, deine Ideen einzubringen.

Haben wir dein Interesse geweckt?

Schick deine Bewerbung (CV reicht aus) an Julia Trenn via people@planerio.de