



Mit Plan in die Zukunft

Digitales Personalmanagement
im Gesundheitswesen

Position: Sales Manager (m/w/d) Krankenhäuser DACH

Das macht Planerio

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 so die Transparenz, Motivation und 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. **Bewirb dich jetzt und gestalte die Zukunft von Planerio mit!**

Deine Verantwortlichkeiten:

- Telefonischer Kunden-Erstkontakt und eigenständige Neukundenakquise im Bereich Krankenhäuser der DACH-Region
- Recherche bzw. Ermittlung von neuen Potenzialkunden im Segment Krankenhäuser
- Organisatorische und strategische Unterstützung der Vertriebsleitung im Tagesgeschäft
- Terminkoordination sowie selbständige Vor- und Nachbereitung von Präsentationen für die Vertriebsleitung
- Pflege des CRM-Systems bzw. von Kundendaten
- Regelmäßige Auswertung und Präsentation der Statistiken (KPIs) deines Bereichs

Für diese Position brauchst du...

- Mindestens 2 Jahre Berufserfahrung im, und Spaß am B2B-Telefonvertrieb
- eine abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder abgeschlossenes Studium (z.B. BWL oder Gesundheitsmanagement)
- idealerweise Erfahrung mit dem Vertrieb von Softwareprodukten
- Lust auf Kundenkontakt und ein professionelles, positives Auftreten
- ein hohes Maß an Selbststrukturierung und Kommunikationsfähigkeit
- eine ausgeprägte Hands-On Mentalität
- muttersprachliche Deutsch- sowie gute Englischkenntnisse

Wir bieten dir...

- eine solide Vertriebsbasis sowie hervorragenden Ruf in der Branche mit Marktführerschaft im Praxenbereich
- selbstverständlich eine unbefristete Festanstellung, betriebliche Altersvorsorge und gelebte Vertrauensarbeitszeiten.
- Regelmäßige Firmenevents wie Wiesntisch, virtuelle Events, sportliche Mittagspausen uvm.
- Eine positive Fehlerkultur, flache Hierarchien und ein stark wachsendes Unternehmen
- Ein hoch motiviertes, internationales Team, eine abwechslungsreiche Tätigkeit und den ausdrücklichen Wunsch an dich, deine Ideen einzubringen.

Haben wir dein Interesse geweckt? Dann melde dich noch heute bei Julia (HR): people@planerio.de