

Ihre Spezialisten für die ITK-Branche

„Wir können die Windrichtung nicht bestimmen, aber wir können die Segel richtig setzen.“

Langfristige Perspektiven für ITK- Sales Professionals ...

...das bietet Ihnen unser Klient, ein führendes IT-Unternehmen im Gesundheitswesen mit mehreren Niederlassungen in Europa, Asien und Amerika sowie mit Vertriebspartnern weltweit. Mit einer eigenen Produkt- und Softwareentwicklung „Made in Germany“ in der Zentrale am Standort Pfungstadt zählt es mit einer mehr als 30-jährigen nationalen und internationalen Präsenz zu den erfahrensten Anbietern im Gesundheitsmarkt. Mit dem Fokus auf Kliniken, Krankenhäuser und Gesundheitszentren sind mit diesen Lösungen nachhaltige Performancesteigerungen und Kostenoptimierungen möglich. Im Zuge der allgemeinen Expansion wird eine Ausweitung der Aktivitäten angestrebt. In der Umsetzung dieser Strategie sind wir beauftragt Sie als erfahrenen Vertriebspezialisten (m/w) zu gewinnen, der zunächst den deutschen Markt im Fokus hat und dann nach einer intensiven Einarbeitung auch international eingesetzt werden kann. Sie verfügen über ein ausgeprägtes Know-how in der B²B-Softwarevermarktung auch im Rahmen größerer Projekte. Dazu müssen Sie bisher nicht unbedingt im Gesundheitsmarkt tätig gewesen sein, verfügen jedoch über eine langjährige B²B-Vertriebserfahrung mit nachweisbaren Erfolgen. Sie besitzen die Fähigkeit zur überzeugenden Kommunikation auf Geschäftsführungs-, Fachleiter- und auch Spezialistenebene. Ferner zeichnen Sie sich durch eine analytisch-konzeptionelle Denkweise und ein unternehmerisches Handeln aus. Neben den üblichen „skills“ für einen auf hohem Level operierende Vertriebspezialisten (m/w), überzeugen Sie auch durch eine gewinnende Persönlichkeit mit Sozialkompetenz und Fingerspitzengefühl. Wenn Sie sich in dieser Beschreibung wiedererkennen sollten, dann freuen wir uns auf eine erste Kontaktaufnahme für die Position:

Sales Manager (m/w)

Direct Sales (hunting) im großvolumigen Software-Projektgeschäft

Ziele der Position

In dieser Funktion unterstützen Sie die Geschäftsleitung durch die Übernahme der Verantwortung für die Geschäftsergebnisse der Ihnen zugewiesenen Leads und Accounts im Rahmen der deutschen Expansionsstrategie. In der konsequenten Umsetzung dieser Strategie gewinnen Sie neue Kunden und profitable Projekte und steigern damit den Marktanteil, die Brandawareness und den Profit für das Unternehmen. Durch Ihre tiefen betriebswirtschaftlichen Kenntnisse erkennen Sie Optimierungspotenziale in Strukturen und Abläufen bei den Prospects. Im Rahmen der Projekte sind Sie der verantwortliche Koordinator und verantworten den gesamten kaufmännisch-vertrieblichen Prozess.

Aufgaben

- Vermarktung von Produkten zur Verbesserung der Prozessabläufe, der Archivierung von Bild-, Film-, und Befunddaten, der Bilddiagnostik, der Telekommunikation und der Teleradiologie im Umfeld von Kliniken, Krankenhäusern und Gesundheitszentren
- Erschließung neuer Umsatz- und Ertragspotenziale - auch im „cross selling“
- Zielgerichtete Kommunikation mit Kaufmännischen Leitern, Einkäufern, Ärzten, medizinischem Fachpersonal und IT-Spezialisten/Leitern
- Initiierung von Machbarkeitsstudien
- Unterstützung des „Bid Management“ - Prozesses
- Schnittstellen- und ggf. Krisenmanagement
- Marketingunterstützung in Verbindung mit der Wettbewerbsbeobachtung
- Laufendes Forecasting und Reporting

Fachliches Anforderungsprofil

- Betriebswirtschaftliche Ausbildung (Studium oder vergleichbare Ausbildung mit Fortbildung)
- „Strong consultative selling approach“
- Hohes IT-technisches Know-how (Hard- und Software)
- Präsentations- und Verhandlungssicherheit auf allen Ebenen der genannten Zielgruppen
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Direct Sales in der Softwarevermarktung mit Projektumsätzen von etwa 800 K bis 1 Mio. Euro - mit entsprechenden Erfolgsnachweisen
- Akquisestärke, ergebnisorientierte Hunter-Persönlichkeit
- Lösungskompetenz für individuelle Kundenanforderungen
- Ausdauer für lange „sales cycles“
- Verhandlungssichere englische Sprachkenntnisse
- Sehr gutes Beziehungsmanagement

Menschliches Anforderungsprofil

- Analytisch-konzeptionelles Denken
- Gewinnende Persönlichkeit
- Emotionale Intelligenz, unter anderem mit der Ausprägung Teamgeist und Sozialkompetenz
- Gutes Konfliktmanagement
- Natürliche Autorität und Durchsetzungsvermögen
- Dynamik, Belastbarkeit, Ausdauer
- Loyalität gegenüber Unternehmen und Kollegen
- Eigenverantwortlichkeit
- Multikulturelle Einstellung
- Humor

Perspektiven

- Ggf. Übernahme der Verantwortung für internationale Kunden und Projekte

Package

- Über Marktstandard liegendes Zielgehalt (OTE-Basis)
- Ungedeckelter variabler Anteil
- Firmenwagen der gehobenen Mittelklasse, auch zur privaten Nutzung
- Übliche IT-Ausstattung
- Interessante Nebenleistungen

Die Euroworks Personalberatung

Wir sind die Spezialisten für die Besetzung anspruchsvollster Positionen im beratungsintensiven „B²B-Vertrieb“ der Telekommunikations- und der IT-Branche. Unsere Kandidaten zeichnen sich durch einen „consultative selling approach“ aus, sie realisieren mit kundenindividuellen Lösungen im Projektgeschäft Millionenumsätze pro Jahr.

Unser Aktionsgebiet ist der deutschsprachige Raum sowie Liechtenstein und Luxemburg.

Ihre Unterlagen sind uns herzlich willkommen, wir beraten Sie gerne und kostenlos. Damit sichern Sie sich eine wichtige Option für Ihre Zukunft. Selbstverständlich können Sie sich auf unsere Diskretion und die Beachtung von Sperrvermerken verlassen.

Für weitere Fragen steht Ihnen Ihr Berater Herr Peter Scherf unter Telefon +49 (0) 64 35 / 90 93 - 11 gerne zur Verfügung. Ihre Bewerbung erreicht ihn bevorzugt per E-Mail:

bewerbung@euroworks.com

oder per Post:

Euroworks e.K.

Personal- und Unternehmensberatung

Hauptstraße 4-6

D-56414 Steinefrenz

Weitere Informationen und ggf. alternative Stellenangebote finden Sie unter www.euroworks.com