xinonet | Get the Experts

xinonet ist eine auf Festanstellungen von Fach- und Führungskräften spezialisierte Personalberatung für alle Schlüsselrollen der digitalen Wirtschaft, von I wie IT-Infrastruktur bis zu I wie Interaktivbranche. Außerdem besetzen wir qualitativ herausragende und gehobene Positionen im Dienstleistungssektor.

Sales Specialist (m/w/d) Telehealth

Die Tätigkeitsinhalte

Ihre Aufgabe ? Vertrieb mit Sinn und Wirkung

Sie unterstützen dabei, innovative Healthcare- und Telemedizinlösungen erfolgreich im Markt zu etablieren. Mit Ihrem Vertriebs-Know-how bauen Sie stabile Kundenbeziehungen aus, gewinnen neue Partner und identifizieren nachhaltige Wachstumspotenziale. Gemeinsam mit Ihrem Team entwickeln Sie die strategische Ausrichtung des Telemedizin-Portfolios weiter und leisten so einen aktiven Beitrag zur digitalen Transformation im Gesundheitswesen.

- Sie betreuen bestehende Kunden im Healthcare-Umfeld und gewinnen gezielt neue Kunden für unser Telemedizin-Portfolio
- Sie bauen Ihr Netzwerk aus Kunden, Herstellern und strategischen Partnern kontinuierlich aus und stärken nachhaltig die Marktposition
- Sie analysieren Kundenbedarfe, verstehen Geschäftsprozesse und entwickeln passgenaue, praxisnahe Lösungskonzepte
- Sie repräsentieren Ihr Unternehmen auf Fachveranstaltungen und Messen, führen Produktdemonstrationen durch und präsentieren unsere Lösungen überzeugend
- Sie identifizieren Markt- und Wachstumspotenziale und wirken aktiv an der Weiterentwicklung unserer Vertriebs-, Partner- und Portfoliostrategie mit
- Sie übernehmen Verantwortung und treiben den Erfolg Ihres Vertriebsbereichs eigenständig und engagiert voran

Ihre Qualifikation

- Fundierte Kenntnisse des Gesundheitsmarktes sowie ein gutes Verständnis von Abläufen, Behandlungspfaden und aktuellen Entwicklungen
- 2?3 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb oder Business Development, idealerweise im Bereich IT-Lösungen und/oder Healthcare
-



Für Fragen zum Angebot steht Ihnen Annekathrin Hannekum gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 0151 14666230 sowie per Email unter kandidaten@xinonet.com

xinonet GmbH
Ericusspitze 4
20457 Hamburg

Ein abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare qualifizierte Ausbildung

- Begeisterung für digitale Innovationen sowie ein solides technisches Grundverständnis
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke, Überzeugungskraft und Teamorientierung
- Hohe Flexibilität, Agilität und Reisebereitschaft
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Freude an persönlicher Zusammenarbeit und Präsenz im Team vor Ort

Das Unternehmen

Unser Mandant agiert für multinationale Unternehmen ebenso wie für den Mittelstand und hochkarätige Service Provider. Die 1997 gegründete Gesellschaft ist an den Standorten Hamburg, München, Stuttgart, Berlin, Köln, Leipzig, Frankfurt sowie u.a. in New York, Singapur und Manila vertreten. Das Unternehmen steht bedingungslos für Qualität, Zuverlässigkeit und überlegene Expertise. Auf der Basis echter Leidenschaft für Technik entwickelt das Unternehmen Lösungen für komplexe Projekte mit zertifizierter Qualität. In einer engagierten und kollegialen Arbeitsatmosphäre, inmitten hochkarätiger IT-Consultants, erhalten Sie die Möglichkeit, sich kontinuierlich weiter zu qualifizieren und zu zertifizieren. Das Unternehmen bietet neben weitreichenden Entwicklungsmöglichkeiten eine betriebliche Altersvorsorge, flexible Arbeitszeiten und flache Hierarchien.

Kategorie

Vertrieb

Standorte

Frankfurt Am Main, Hamburg, München, Berlin



Für Fragen zum Angebot steht Ihnen Annekathrin Hannekum gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 0151 14666230 sowie per Email unter kandidaten@xinonet.com

xinonet GmbH
Ericusspitze 4
20457 Hamburg