



Sales Manager - Digital Health (m/w/d)

Wir, die **ProCurement GmbH** sind ein zukunftssträchtiges und stark wachsendes Digital Health Startup im Medical-Valley in Forchheim. Wir unterstützen tagtäglich Patienten im Umgang mit ihrer Erkrankung. Unser Ziel ist es dabei die Gesundheitsversorgung zu revolutionieren. Der Schlüssel liegt in der Nutzung digitaler Lösungen, gepaart mit medizinischer Fachkompetenz rund um den Patienten. Wir entwickeln optimale Lösungen in unterschiedlichsten Bereichen, dazu gehören beispielsweise mobile Apps und webbasierte Anwendungen.

Zur Unterstützung unseres Teams (vor allem am Nachmittag) suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Sales Manager – Digital Health (m/ w/ d)

Vollzeit (40 Stunden pro Woche)

Beschreibung:

- Gewinnung von Neukunden und Entwicklung von Bestandskunden im Bereich der Herzinsuffizienz.
- Du steuerst den gesamten Vertriebsweg vom Erstkontakt (Cold Calling/ Kaltakquise) über den Vertragsabschluss (Closing/ Telefonisch/ Vor Ort Termin) bis hin zur Implementierung.
- Du akquirierst selbstständig Ärzte:innen und agierst als Konzeptberater:in, um deren Bedürfnisse und Herausforderungen im Detail zu analysieren, zu verstehen und dadurch einen echten Mehrwert mit unserem Produkt zu schaffen.
- Aktive und eigenständige Bearbeitung der bestehenden Potenziale am Markt.
- Durchführung von Preis-, Konditions- und Vertragsverhandlungen.
- Professionelle Betreuung unserer Key Accounts inklusive Dokumentation in unserer Datenbank
- Erstellung von Reportings, Statistiken und Kalkulationen
- Organisation von Meetings (vor Ort und virtuell) und Präsentation unseres Portfolios

Hard & Soft Skills

- Du hast ein abgeschlossenes Studium im kaufmännischen oder medizinischen Bereich
- Du weißt bereits mehrjährige Erfahrung im medizinischen Vertrieb (Kontakt mit Ärzten, medizinischem Personal und Patienten) und kannst nachhaltige Verkaufserfolge vorweisen.



- Du bist ein absoluter Zahlenmensch und erstellst gerne Kalkulationen, Statistiken und Reportings
- Du hast ein unternehmerisches Mindset, bist ergebnisorientiert und hast Spaß am Aufbau eines Start-ups.
- Eine Hunter-Mentalität: Du gibst nie bei einem ersten Nein auf, weil Du die Herausforderung genießt und motiviert bist, das Gesundheitswesen zu transformieren.
- Du zeichnest dich durch ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten aus und du sprichst und schreibst Deutsch und Englisch auf verhandlungssicherem Niveau.
- Deine sozialen Kompetenzen umfassen Empathie und Menschenkenntnis, außerdem erreichst Du Deine Ziele gerne allein und im Team.
- Du verfügst über Methodenkompetenz – hast eine schnelle Auffassungsgabe, und interessierst Dich für Werbung und Onlinemarketing.
- Du besitzt ein gutes Selbstmanagement, bist diszipliniert und hast eine hohe Eigenmotivation.
- Enge, teamorientierte Zusammenarbeit mit unserem Sales- und Marketingteam mit Blick auf die Entwicklung bestehender und neuer Märkte.
- Reisebereitschaft

Benefits

- Hybrider Arbeitsplatz (Onsite in Forchheim und Offsite möglich)
- Attraktive Vergütung
- Spannende und vielfältige Aufgaben mit viel Eigenverantwortung
- Moderne Arbeitsausstattung
- Regelmäßige Online- und Offline-Teamtreffen und Veranstaltungen
- Lockere und angenehme Arbeitsatmosphäre in einem wachsenden Team
- Arbeit an angewandten Projekten mit dem Ziel, die Lebensqualität der betroffenen Patienten zu verbessern

Haben wir Dein Interesse geweckt, dann freuen wir uns über Deine aussagekräftige Bewerbung unter karriere@procarement.com.