

Key Account Manager (m/w/d)

Strategische Betreuung unserer Partner im Gesundheitswesen

Deine Aufgaben

- Du betreust deutschlandweit unsere Schlüsselpartner, vor allem große Krankenhaus- und Reha-Ketten. Du stehst im regelmäßigen Austausch mit Entscheidungsträgern und verantwortest den Aufbau langfristiger, vertrauensvoller Beziehungen.
- Du berätst unsere Partner zu unseren digitalen Gesundheitsanwendungen und analysierst ihre Bedürfnisse, um maßgeschneiderte Lösungen anzubieten.
- Du identifizierst Potenziale zur Optimierung der Zusammenarbeit und entwickelst gemeinsam mit den Partnern Strategien, um den Einsatz unserer DiGA (digitale Gesundheitsanwendung) in großem Maßstab zu fördern.
- Auch wenn der Fokus auf dem Vertriebsinnendienst liegt, bist du bereit, unsere Partner vor Ort zu besuchen und deutschlandweit zu reisen, wenn es erforderlich ist

Dein Profil

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium, idealerweise mit Erfahrung im Vertriebsinnendienst und im Gesundheitswesen.
- Berufserfahrung im Key Account Management oder in einer vergleichbaren Position, idealerweise in der Betreuung von Großkunden.
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke und die Fähigkeit, Netzwerke aufzubauen und zu pflegen.
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise und die Bereitschaft zu gelegentlichen Dienstreisen innerhalb Deutschlands.
- Interesse an digitalen Gesundheitslösungen.

Was wir dir bieten

- Werde Teil eines Teams, das die Gesundheitsversorgung mit digitalen Lösungen neu gestaltet und gemeinsam mit den größten Einrichtungen des Landes daran arbeitet.
- Selbstständiges Arbeiten im Innendienst und die Möglichkeit, Projekte eigenverantwortlich zu betreuen.
- Attraktive Konditionen: 30 Tage Urlaub, modernes Equipment, Remote-Work-Optionen und eine faire Vergütung mit zusätzlichen Erfolgsprämien.

Bist du bereit, die großen Häuser des deutschen Gesundheitswesens mit innovativen digitalen Lösungen zu unterstützen und langfristige Partnerschaften aufzubauen? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung an karriere@procarement.com!

