



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

Wir, die **ProCurement GmbH** sind ein innovatives und stark wachsendes Digital Health Startup im Medical-Valley (Raum FO/BA/ER/N). 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.

Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **Sales Manager – Digital Health** (m/ w/ d)

In Vollzeit (Teilzeit möglich)

Beschreibung:

- Gewinnung von Neukunden und Entwicklung von Bestandskunden.
- Sie steuern den gesamten Vertriebsweg vom Erstkontakt über den Vertragsabschluss.
- Sie akquirieren selbstständig Ärzte:innen und agieren 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.

Hard & Soft Skills

- Sie haben eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung im kaufmännischen Bereich, ein abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Berufserfahrung und sind idealerweise bereits mehrjährig im Vertrieb tätig und können nachhaltige Verkaufserfolge vorweisen.
- Sie haben ein unternehmerisches Mindset, sind ergebnisorientiert und haben Spaß am Aufbau eines Start-ups.
- Eine Hunter-Mentalität: Sie geben nie bei einem ersten Nein auf, weil Sie die Herausforderung genießen und motiviert sind, das Gesundheitswesen zu transformieren.
- Sie zeichnet ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten aus und Sie sprechen Deutsch und Englisch auf verhandlungssicherem Niveau.



- Ihre sozialen Kompetenzen umfassen Empathie und Menschenkenntnis, außerdem erreichen Sie Ihre Ziele gerne allein und im Team.
- Sie verfügen über Methodenkompetenz und haben eine schnelle Auffassungsgabe.
- Sie besitzen ein gutes Selbstmanagement, sind diszipliniert und haben eine hohe Eigenmotivation.
- Enge, teamorientierte Zusammenarbeit mit unserem Produktmanagement mit Blick auf die Entwicklung bestehender und neuer Märkte.

Benefits

- Hybrider Arbeitsplatz (Onsite in Forchheim und Offsite möglich)
- Attraktive Vergütung
- Individuelle Möglichkeiten zur Weiterentwicklung
- Spannende und vielfältige Aufgaben mit viel Eigenverantwortung
- Überdurchschnittliche Urlaubstage
- 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.