

Key Account Manager/in mit operativem Beratungsansatz

Vollzeit – Einsatzgebiet bundesweit

In 2003 von Jürgen Schmelzer gegründet, beraten wir Leistungserbringer im Gesundheitswesen in strategischen, operativen und organisatorischen Fragestellungen. Weiterhin entwickeln und verkaufen wir branchenspezifische Softwarelösungen und erbringen darüber hinaus Abrechnungs- und Rechenzentrumsdienstleistungen (Managed IT- Services §§300;302).

Wir, zukunftsorientiert, bundesweit tätig mit einem dynamischen aufgeschlossenen Team brauchen Ihre Unterstützung. Das Arbeiten im Team macht Ihnen Freude. Ihr Umgang mit Kollegen und den Ihnen anvertrauten Kunden ist vertrauenswürdig und loyal.

Ihre Aufgabe:

Durch die gezielte Bearbeitung und den systematischen Ausbau unserer Geschäftsbereiche sollen die Voraussetzungen für weiteres Wachstum geschaffen werden. Ihre fachliche Kompetenz und Ihr hohes Engagement sorgen für eine konsequente Ausschöpfung des Marktpotentials, indem Sie bestehende Kunden aktiv betreuen und operativ Beratungsprojekte begleiten sowie neue Kunden akquirieren.

Sie sind der direkte Ansprechpartner für Ihre Kunden in allen Projektphasen, d.h. von der ersten Aufnahme der Kundenbedürfnisse, über die Machbarkeitsstudien bis zur Umsetzung bedarfsge-rechter Lösungen.

Im Rahmen Ihrer kompetenten Beratungsleistung sind Sie der Schlüsselkontakt zwischen den Kunden und unserem Zentralen Dienst sowie unserer technischen Abteilung bei der Entwicklung und Implementierung von kundenspezifischen Lösungen und sichern damit die Grundlage für eine ver-trauensvolle und langfristige Zusammenarbeit.

Funktionsziel:

Systematischer Ausbau und Etablierung unserer Dienstleistungen und Geschäftsbereiche sowie nachhaltige Steigerung der Wertschöpfungspotentiale Umsatz und Ertrag.

Ihr Profil:

Abgeschlossene kaufmännische/technische Ausbildung. Eine betriebswirtschaftliche Zusatzausbil-dung ist von Vorteil, aber keine Bedingung.

Entscheidend ist eine mehrjährige Erfahrung aus dem Marktumfeld der Heil- und Hilfsmittel Lei-stungserbringer, der Kostenträger oder dem Krankenhauswesen.

Über die fachliche Qualifikation hinaus entscheidet Ihr „Persönlichkeitsprofil“:

Vertriebspersönlichkeit mit Pioniergeist, Pragmatismus, erfolgsorientierter Ausrichtung und der Fä-higkeit, auch im interdisziplinären Gesundheitsmarkt Erfolge zu erzielen.

Wir bieten Ihnen:

Einen sicheren Arbeitsplatz in einem wachstumsgeprägten Unternehmen. Sie werden sich auf ein hohes Maß an Loyalität und vertrauenswürdiges Miteinander verlassen können. Es erwartet Sie ein dynamisches und aufgeschlossenes Team sowie eine attraktive leistungsorientierte Vergütung.

Arbeitszeiten:

Vollzeit, Einsatzgebiet bundesweit

Haben wir Sie neugierig gemacht? Dann steht Ihnen Herr Jürgen Schmelzer gerne für weitere Vorabinformationen zur Verfügung oder schicken Sie uns Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Angaben zu Mobilität und Einkommenswunsch an:

SaniKonzept AG

Herrn Jürgen Schmelzer
Königsberger Str. 37 – 39
56269 Dierdorf

gerne per Email: info@sanikonzept.de