

Unsere Mandantin ist eine innovative inhabergeführte und gesund wachsende Unternehmensgruppe. Als pharmazeutischer Komplexanbieter versorgt das Unternehmen Endverbraucher und institutionelle Kunden mit einem breiten Produkt- und Dienstleistungsspektrum integrativ. Neben Offizin- und Onlineapotheken gehören Herstellbetriebe für patientenindividuelle Zubereitungen, Strukturen zur Homecare-Versorgung sowie ein Blisterzentrum und weitere komplementäre Angebote zum Spektrum. Die Homecare-Betreuung von Intensiv- und Palliativpatienten reicht von der Versorgung mit Parenteralia sowie ergänzend auch Pflege- und Hilfsartikeln bis zur engen Begleitung durch speziell ausgebildete Mitarbeiter. Zur vertrieblichen Stärkung der versorgenden Teams suchen wir ein Akquise-Talent mit guter Kenntnis der Marktregion Berlin, Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern als

Als Personalberatung betreut die **SOLUTE recruiting GmbH** bundesweit Mandanten aus der Gesundheitsbranche bei der individuellen und professionellen Besetzung von Fach- und Führungspositionen. Diskretion, Vertraulichkeit und Wertschätzung sind für uns selbstverständlich.

Key Account Manager (m/w) Nordostdeutschland

Position und Aufgaben

- Sie erweitern die bestehenden Kundenbeziehungen und bauen neue Kontakte zu Entscheidern in Kliniken, Ambulanzen, Pflegeheimen und Schwerpunktpraxen sowie bei möglichen Kooperationspartnern aus dem Bereich Pharmazie und Versorgung auf
- Neue Kunden gewinnen Sie, indem Sie künftige Nutzer mit der Qualität und den Vorteilen der integrierten Versorgungskette unserer Mandantin begeistern
- Es bereitet Ihnen viel Freude, zwischen den verschiedenen Produkt- und Dienstleistungsspektren Synergien herzustellen und im Rahmen eines wirklichen Cross-Sellings partnerschaftlich im Unternehmen zu agieren
- Inspiration, Innovation, Flexibilität und Qualität sind für Sie Motivatoren, die Sie zu Höchstleistungen anspornen und die Sie ebenso an Kollegen im Vertrieb und in der Versorgung weitergeben können
- Dokumentation, Transparenz und Nachhaltigkeit in der Kundenbetreuung sind Ihnen wichtig und Sie nutzen die modernen technischen Lösungen unserer Mandantin gern

- Innerhalb des Führungsteams bringen Sie Ideen und Marktinformationen zielgerichtet ein und sehen sich als Treiber auf dem Weg zu exzellenten Leistungen und Ergebnissen

Anforderungen

- Sie verfügen idealerweise über eine pflegerische Ausbildung und haben in jedem Fall praktische Erfahrung in der Infusionstherapie
- Neben der Patientenversorgung blicken Sie auf Erfolge in der Kundenakquise und -bindung im pE-Umfeld zurück und haben hier bereits eigenverantwortlich und zielgerichtet agiert
- Die Vertriebserfolge haben Sie idealerweise durch eine betriebswirtschaftliche Zusatzausbildung oder eine spezifische Weiterbildung im Vertrieb bzw. ein Vertriebscoaching theoretisch unterfüttert
- Die Rahmenbedingungen in der Versorgung von Patienten in den Bereichen Onkologie, Schmerztherapie und Palliativmedizin sind Ihnen bekannt

Fragen und Bewerbung

Für eine erste inhaltliche Diskussion der Vakanz stehen Ihnen Herr Florian Winkler und Frau Daniela Krause gern telefonisch zur Verfügung.

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen inklusive einer Angabe zur frühestmöglichen Verfügbarkeit und Ihrer Vergütungsvorstellung senden Sie bitte mit Verweis auf unsere Projektnummer 2017-447 an die unten aufgeführten Kontaktdaten.