



Sales Manager (m/w) gesucht!

**zum nächstmöglichen Zeitpunkt
in Vollzeit & in Festanstellung**

Die **digmed GmbH** ist Anbieter des ersten deutschlandweiten OP-Benchmarking- und Reporting-Programms. Zu unseren Kunden zählen rund 300 Krankenhäuser aller Versorgungsstufen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Gemeinsam mit unseren Anwendern sowie unseren Kooperationspartnern entwickeln wir unser Angebot stetig weiter und garantieren so ein exakt auf die Anforderungen des modernen OP-Managements abgestimmtes Instrument zur effizienten Steuerung von OP-Prozessen.

IHRE AUFGABEN	IHR PROFIL
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aktiver Dialog mit Neu- und Bestandskunden ▪ Verantwortung der Vertriebsaktivitäten des übertragenen Bereiches ▪ Identifikation von Potenzialen der Verkaufsförderung ▪ Eigenständige Durchführung von Schulungen und Workshops ▪ Entwicklung von Maßnahmen zur Steigerung des Unternehmenswachstums ▪ Teilnahme an Messen und Events ▪ Verwaltung der Kundendaten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Studium der Wirtschaftswissenschaften ▪ Erste Erfahrungen im Beratungsumfeld ▪ Eigeninitiative & Kreativität ▪ Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten & Kundenorientierung ▪ Gutes Verhandlungsgeschick ▪ Unternehmerische Denkweise ▪ Hohe Reisebereitschaft ▪ Guter Umgang mit Microsoft Office

WAS WIR IHNEN BIETEN

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen ▪ Entspanntes und kreatives Arbeitsklima ▪ Gestaltungsspielraum und abwechslungsreiches Arbeiten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übernahme von Verantwortung ▪ Gute Karrieremöglichkeit ▪ Wöchentlicher Englischunterricht (freiwillig)
---	--

Sie sind interessiert?

Dann senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an bewerbungen@digmed.de.

Wir freuen uns über Ihre Bewerbung!