



Anders denken. Verantwortung übernehmen. Etwas verändern.

Wir glauben an eines der besten Gesundheitssysteme der Welt und haben es uns zur Aufgabe gemacht, Menschen bei ihrer Arbeit im Klinikalltag zu unterstützen, es ihnen leichter zu machen und sie zu begeistern.

Tschüss Aktenordner. Hallo Digitalisierung. ADVANOVA revolutioniert mit der Lösung VMobil den Arbeitsalltag, transformiert die klinische Kommunikation und digitalisiert Prozesse. Damit unterstützen wir die, auf die es ankommt: die Menschen. Gemeinsam Veränderung zu gestalten, ist unser Weg – und dafür suchen wir Dich.

Wir gehen's ein bisschen anders an, hast Du Lust mitzumachen? Dann starte bei uns als:

Sales Manager/Vertriebsmitarbeiter B2B (m/w/d) in der Healthcare-IT Branche Vollzeit, unbefristet

Hier kannst Du wirken

Erschließe neue Horizonte: Du wirst in die Lage versetzt, die Krankenhäuser im deutschsprachigen Raum in einer ausgeprägten Tiefe und Klarheit zu verstehen. Gleichzeitig versetzen wir Dich in die Lage, den Verkauf erklärungsbedürftiger, komplexer Lösungen professionell zu gestalten und direkt im klinischen Kern-Behandlungsprozess gewinnbringend platzieren zu können.

Beschleunige Deine Karriere: Unsere wertschätzende Unternehmenskultur und unsere kurzen Kommunikationswege bieten Dir von Beginn an die Möglichkeit, Dich einzubringen und Deine Fähigkeiten zu entfalten. Dazu profitierst Du von einem gegenseitigen Sparring sowie Training und Coaching durch einen externen Experten.

Übernimm Verantwortung: Du stehst von Anfang an für den vertrieblichen Erfolg und die gemeinsame Weiterentwicklung unseres Vorgehens ein - natürlich entsprechend Deines Einarbeitungs- und Entwicklungsstandes. Hier sind wir immer für Dich da.

Werde honoriert: Ein marktgerechtes und erfolgsbasiertes Gehaltsmodell mit attraktiven Zusatzleistungen sorgt für eine ausgezeichnete Grundlage. Du gestaltest mit Deinem Wissen und Deinen Erfahrungen unser Lösungsangebot aktiv mit und kannst somit federführend an den Lösungen von morgen arbeiten.

Gestalte Deine Aufgaben

- Du bist in der Lage, anspruchsvolle Angebote und komplexe Ausschreibungen zu bearbeiten und unsere Leistungen entsprechend dem individuellen Kundenbedarf attraktiv und verhandlungssicher zu präsentieren
- Du nutzt einen cleveren Mix aus regelmäßigen Online- und Vor-Ort-Terminen, um kontinuierlich und effektiv die Entwicklung der Verkaufschancen voranzutreiben und zum Abschluss zu bringen. Hierbei greifst Du auf Deinen Sales-Werkzeugkasten mit Telefonakquise, Online-Präsentationen sowie Vor-Ort-Terminen zurück
- Du nutzt Dein analytisches Geschick, um Strukturen, Prozesse und Erwartungen der Interessenten aufzunehmen und mit einem individuell ausgestalteten Closing Plan zu flankieren
- Du etablierst erfolgreich langfristig ausgelegte Partnerschaften mit Kunden sowie bei Bedarf mit strategischen Partnern und baust diese Beziehungen auch mit Hilfe von Messen kontinuierlich aus
- Du pflegst Deine vertrieblichen Aktivitäten in einem modernen CRM-System, um die Zusammenarbeit im Team zu stärken und jederzeit Transparenz zu ermöglichen



ADVANOVA



Das bringst Du mit

- Du kennst die unterschiedlichen Facetten im Verkaufsprozess, von der Leadgenerierung bis zur Abschlussverhandlung und kannst auf umfangreiche Erfahrung zurückgreifen. Dabei macht es Dir Spaß, Dein Wissen mit dem Team zu teilen und gemeinsam weiterzuentwickeln
- Du gehst auch in schwierigen Vertriebssituationen auf C-Level souverän und empathisch voran und sicherst mit Deiner gewinnenden Art den Erfolg für das Team
- Du bestichst durch eine selbstmotivierte, ausdauernde und zielorientierte Arbeitsweise, begleitet von Deinem strukturierten und analytischen Vorgehen
- Du interessierst Dich sehr für das Gesundheitswesen und die Digitalisierung klinischer Abläufe. Ein Plus wäre eine mehrjährige berufliche Erfahrung in einem Krankenhaus
- Du kannst auf ein sehr gut abgeschlossenes Studium und/oder nachweislich sehr erfolgreiche Berufserfahrung im Bereich Marketing und Vertrieb mit mehr als fünf Jahren zurückgreifen
- Du hast eine Affinität für elektronische Anwendungen zur Unterstützung Deines Engagements, insbesondere sehr gute Praxiskenntnisse in der Bedienung von modernen CRM-Systemen wie z.B. HubSpot
- Du besitzt gute bis sehr gute Praxiskenntnisse in Microsoft Office 365, insbesondere Excel, Word und PowerPoint

Das kannst Du von uns erwarten

Starte jeden Tag mit einem guten Gefühl

Arbeiten bei ADVANOVA: Fängt gut an und wird immer besser. In unserer offenen Unternehmenskultur mit Start-up Charakter bist Du ab dem ersten Tag mittendrin im Geschehen. Das bedeutet: Mit Deiner Arbeit hilfst Du dabei, die Qualität der Versorgung in Kliniken zu verbessern.

Während Du daran mitwirkst, den Arbeitsalltag für eine gesamte Klinikbelegschaft zu erleichtern, sorgen wir dafür, dass Du Dich wohlfühlst. Flache Hierarchien und eine offene, agile Teamkultur bilden hierfür die Grundlage. Vor allem aber vertrauen wir Dir: Homeoffice und flexible Arbeitszeiten, dazu modernste Ausstattung, tolle Teamevents und jederzeit ein offenes Ohr für Deine individuellen Anliegen – das ist versprochen.



Werde ein Teil von ADVANOVA

Innovativ, positiv geladen, wertschätzend, authentisch, neugierig und mit großer Lust auf Erfolg

Standort

Deutschlandweit und in Schwaig zu Hause

Bewerbung

Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen inklusive frühestmöglichem Einstiegszeitpunkt sowie Deiner Gehaltsvorstellung sendest Du per Email an hr@advanova.de. Bei Fragen zu weiteren Details erreichst Du uns telefonisch unter 0911-9909750, Dein Ansprechpartner ist einer unserer Gründer, Bastian Bleisinger.

