

ADVANOVA gewann mit der auch für mobile Endgeräte optimierten Software VMobil mehrere Innovations- und Gründerwettbewerbe. Sie ersetzt mittlerweile in dutzenden Krankenhäusern die bisher in Papierform genutzte Patientenkurve. Unsere Unternehmenskultur ist geprägt durch flache Hierarchien sowie einen sehr teamorientierten und gleichzeitig leistungsorientierten Umgang.

Zur weiteren Unterstützung der Einführung von VMobil in Krankenhäusern suchen wir für unseren ganz neu eingerichteten Standort in Schwaig bei **Nürnberg (Bayern) ab sofort** eine/n engagierte/n

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

- Ihre Aufgaben:**
- Sie verstehen Krankenhäuser im deutschsprachigen Raum und überzeugen diese vom Nutzen einer VMobil Einführung im Zuge der digitalen Transformation.
 - Den größten Teil Ihrer Akquise Aufgaben erledigen Sie mit Freude und Leidenschaft am Telefon und in Video-Meetings, sodass die Reisetätigkeiten für Vor-Ort Demonstrationen und Diskussionen mit Klinikern nicht die ganze Arbeitswoche umfassen.
 - Vor-Ort ergründen Sie aber regelmäßig noch vor einer Angebotsstellung bestehende Prozesse, Strukturen und Nutzenerwartungen der Interessenten und lassen Ihre Analyseergebnisse in die spätere Angebotsstellung einfließen.
 - Selbstverständlich vertiefen Sie Ihre Beziehungen zu Interessenten und Kunden auch auf durchschnittlich ca. drei Messen pro Jahr vor-Ort.
 - Die Pflege eines CRM Systems, methodische Weiterbildungen etc. gehören für uns selbstverständlich mit zu einer professionellen B2B-Vertriebstätigkeit.

- Ihr Profil:**
- Sie haben sehr erfolgreich ein Studium (Universität oder Hochschule) absolviert.
 - Sie haben idealerweise mehrjährige berufliche Erfahrung in einem Krankenhaus.
 - Sie interessieren sich sehr für Healthcare-IT und digitale Transformation.
 - Sie bestechen durch eine gewinnende Art und ein empathisches Auftreten.
 - Beharrlichkeit, Ausdauer und eine hohe Selbstmotivation beschreiben Ihre Arbeitsweise am besten.
 - Ihr Profil wird durch eine korrekte und analytische Arbeitsweise abgerundet.

- Das bieten wir Ihnen:**
- Sie übernehmen von Anfang an direkte Verantwortung für die Kundengewinnung und damit den Erfolg unserer Kunden sowie die Entwicklung von ADVANOVA.
 - Sie arbeiten in einem hochmotivierten und leistungsbereiten Team.
 - Sie erleben das Wachstum eines prämierten, innovativen Unternehmens hautnah und wachsen mit unserem Team.
 - ... alle weiteren Details zu unserem Angebot (wie erfolgsbasierte Vergütung, regelmäßige Weiterbildung, kostenfreie Getränke und Snacks, IT-Ausstattung sollten wir persönlich besprechen!

Bitte senden Sie Ihre **vollständigen Bewerbungsunterlagen** inklusive Ihres frühestmöglichen Einstiegszeitpunktes sowie Ihrer Gehaltsvorstellung ausschließlich per **E-Mail an stephanie.tischler@advanova.de**. Bei Fragen können Sie uns jederzeit telefonisch unter der 09131.929 35 0 erreichen.