

# Account Manager Healthcare (m/w/d) (Vollzeit | Düsseldorf)

Stellenanzeige, Referenznummer 1389

Für unseren Mandanten suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt für die Regionen Süd und Mitte (Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg, Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland) einen

## Account Manager Healthcare (m/w/d)

Die Tätigkeitsinhalte

Als erster HIMSS-INFRAM zertifizierter Partner ist unser Mandant im Bereich der Healthcare IT in Deutschland ein absoluter Vorreiter und bietet Ihnen die Möglichkeit, in einem zukunftsorientierten und innovativen Bereich im Gesundheitswesen das Geschäftsumfeld unseres Mandanten auszubauen und Ihre Expertise auf ein neues Level zu heben!

Dazu gehört vor allem die Akquise von Neukunden aus dem Healthcare Umfeld, die Sie durch Ihre Kompetenz gewinnen und zu Bestandskunden ausbauen. Sie können hierbei Ihre Kommunikations- und Überzeugungsstärke voll ausleben und überzeugen mit Ihrem gewinnenden und freundlichen Auftreten. Durch Ihre umfassende Expertise gehen Sie optimal und empathisch auf die Anforderungen Ihrer Kunden ein und leiten einen entsprechenden Mehrwert ab. Sie bringen Ihre Leidenschaft für den Vertrieb voll ein und können Ihre Kunden nachhaltig begeistern.

Zu Ihrem Aufgabenbereich gehören:

- Vertrieb von IT- Lösungen für den Healthcare Bereich und Bestimmung des Reifegrades der IT Ihres Kunden in Sachen Digitalisierung nach einem weltweiten Standard
- Akquise von Neukunden und Ausbau bestehender Kunden
- Kunden- und Margenverantwortung
- aktives Beziehungsmanagement zu Kunden, Herstellern und Partnern
- Ermittlung des Bedarfs des Kunden und Entwicklung entsprechender Lösungen für Ihre Kunden in Zusammenarbeit mit dem Consulting und der Technik; zielorientierte und konsequente Analyse der jeweiligen Kundenziele
- Positionierung unseres Mandanten als zuverlässigen und spezialisierten IT Dienstleister

Auswirkungen von COVID-19

*Unser Mandant stellt auch weiterhin verantwortungsvoll, mit langfristiger Perspektive und auf solider Basis talentierte Mitarbeiter ein und freut sich deshalb über Ihr Interesse.*

*Als Ergebnis von COVID-19 wurden im Unternehmen flexible und zweckdienliche Arbeitsregelungen eingeführt, damit die Gesundheit und Sicherheit aller Mitarbeiter mit oberster Priorität geschützt bleibt. So wird an den Unternehmensstandorten, sofern immer möglich, die Zusammenarbeit kontaktlos organisiert.*

*Um im Bewerbungsprozeß einander kennenzulernen, werden zunächst die Möglichkeiten von Telefon- und Video-Interviews genutzt und bei den auf das notwendige Maß reduzierten persönlichen Gesprächen selbstverständlich alle Distanzregelungen sowie die vom Robert-Koch-Institut empfohlenen Hygienevorschriften*

eingehalten.

Neue Mitarbeiter werden unkompliziert mit den erforderlichen IT-Komponenten ausgerüstet und durch einen entsprechend angepassten Onboarding-Prozess willkommen geheißen. Auch Welcome Days finden zunächst online statt, so wie auch Schulung zunächst virtuell durchgeführt werden.

Unser Mandant ist zu Recht stolz auf die hervorragenden Unternehmenskultur und wird daher gemeinsam mit den Mitarbeitern auch weiterhin proaktiv und dynamisch im Sinne vernünftiger Lösungen auf die aktuellen Anforderungen reagieren.

#### Ihre Qualifikation

Sie legen Wert auf eine ganzheitliche Kundenbetreuung und Ihnen gelingt es durch Ihre zuverlässige und verbindlichen Art langfristige Beziehungen zu Kunden und Partnern aufzubauen und zu pflegen. Aufgrund Ihrer umfangreichen Berufserfahrung im Vertrieb von IT-Lösungen in der Gesundheitsbranche kennen Sie die Anforderungen des Marktes, die spezifischen Anforderungen und Problematiken der jeweiligen Anspruchsgruppen und können auf Augenhöhe kommunizieren. Zudem haben Sie sich in diesem Umfeld bereits eine solide Kundenbasis aufgebaut. Überdies ist Ihnen eine eigenständige und sorgfältige Arbeitsweise wichtig.

Darüber hinaus zeichnen Sie sich durch folgende Kompetenzen und Eigenschaften aus:

- gutes Produkt- und Lösungsverständnis des Herstellers Cisco Systems, idealerweise Berührungspunkte mit HIMSS-INFRAM
- einschlägiges Branchen Know-how der Gesundheitsbranche sowie ein branchenspezifisches Netzwerk
- Verhandlungsgeschick und eine ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Deutsch auf muttersprachlichem Niveau und gute Englischkenntnisse

#### Das Unternehmen

Unser Mandant ist ein führender Anbieter von IP-basierten, konvergenten Kommunikationslösungen des Herstellers Cisco und erarbeitet individuelle, auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnittene Lösungen, die im Rahmen von interessanten Projekten durchgeführt werden. Unser Mandant verfolgt dabei einen ganzheitlichen Betreuungsansatz der Projekte, der zu einer hohen Kundenzufriedenheit und einer langfristigen Zusammenarbeit beiträgt. Ihr neuer Arbeitgeber bietet Ihnen ein dynamisches und wachsendes Umfeld, in dem Sie Ihren Karriereweg individuell und flexibel gestalten können. Geboten werden Ihnen unter anderem ein sehr breites Weiterbildungsangebot. Die kollegiale Arbeitsatmosphäre als auch die kurzen Entscheidungswege bieten Ihnen den geeigneten Rahmen, die Entwicklung Ihrer beruflichen Fähigkeiten und Expertise aktiv voranzutreiben.

#### Kategorie

Business Development, Vertrieb

#### Standorte

Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg, Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland

Fragen zur Position **1389** beantwortet Lina Horn gern unter [040 6094545-89](tel:040609454589) oder [kandidaten@xinonet.com](mailto:kandidaten@xinonet.com)

**Ansprechpartner:** Lina Horn ([kandidaten@xinonet.com](mailto:kandidaten@xinonet.com))

#### Anforderungen (Kenntnisse, Erfahrung)

Berufserfahrung im Vertrieb von IT-Lösungen in der Gesundheitsbranche

#### Anstellungsort

Düsseldorf, Deutschland

<b>Tätigkeitsfeld</b>	Vertrieb und Handel
<b>Anstellungsart</b>	Vollzeit
<b>Karrierestufe</b>	Mit Erfahrung

*Die Webversion dieses Stellenangebotes finden Sie unter:*

<https://www.pressebox.de/w/JO-24G-837>