



Als schnell wachsendes Unternehmen im Bereich Health-IT aus der Technologieregion Karlsruhe haben wir die Vision, älteren Menschen bis ins hohe Alter ein unabhängiges Leben zu Hause zu ermöglichen. Mit Hilfe von smarten Notruflösungen für unterwegs und zuhause unterstützen unsere Systeme im Alltag und bringen Familien näher zusammen. Dabei stehen Sicherheit und Assistenz im Vordergrund.

Gemeinsam mit Dir möchten wir das Gesundheits- und Sozialwesen digitalisieren und revolutionieren. Für unser Sales-Team suchen wir einen motivierten Sales Manager (m/w/d), um unsere easierLife-Systeme im direkten B2B-Kundenkontakt bei Sozialverbänden zu vermarkten.

SALES MANAGER (m/w/d) im Bereich B2B

DEINE AUFGABEN

- Umsetzung der abgestimmten Verkaufsstrategien und -ziele im Umfeld der Wohlfahrtsverbände
- Akquise, Beratung und Entwicklung unserer Kunden durch deine Kompetenz und Kundenorientierung
- Beratung und Begleitung unserer potentiellen Kunden durch gesamten Customer Life Circle

DEIN PROFIL

- Du bist sehr kunden- und ergebnisorientiert und Deine starken Kommunikationsfähigkeiten sowie Dein Verhandlungsgeschick hast du bereits unter Beweis gestellt
- Du hast dich bereits im Bereich Sales bewährt und willst ein Produkt vertreiben, hinter dem du zu 100% stehst / Nachweisbare Vertriebsfolge in vergleichbaren Branchen sind wünschenswert
- Du sprichst fließend Deutsch.
- Du bist dynamisch, ergebnisorientiert, selbstständig und verfügst über eine ausgeprägte unternehmerische Denkweise.
- Kenntnisse im Gesundheits- und Sozialwesen, sowie ein gutes Netzwerk in diesen Bereichen sind von Vorteil, aber kein Muss.
- Flexibilität und Reisebereitschaft in Deutschland (Gebiete Nord-, Mittel-, Süd-Deutschland)

WIR BIETEN

- Intensives Onboarding mit dem Management
- Tiefe Einblicke und Einbindung in ein aufstrebendes Unternehmen und eine inspirierende Arbeitsatmosphäre
- Hohe Eigenverantwortung
- Schnelle Entscheidungswege und flache Hierarchien
- Eine spannende Aufgabe und ein Gehalt, das dieser gerecht wird