

Ihre Karrierechance beim führenden deutschen Anbieter  
für leistungsfähige IT-Lösungen im Gesundheitswesen

Seit über 25 Jahren profitieren zahlreiche Krankenhäuser, Reha-Kliniken und große Gemeinschaftspraxen als zufriedene Kunden von unseren innovativen IT-, Dienstleistungs- und Outsourcingkonzepten. Mit fast 300 Mitarbeiter/innen und 12 Niederlassungen im deutschsprachigen Raum sind wir der anerkannte Partner im Segment Healthcare. Für die Betreuung unserer Kunden und Interessenten suchen wir bundesweit

# ACCOUNTMANAGER (M/W)

## Healthcare

### Aufgaben:

- Vertrieb unserer IT- Dienstleistungen und Abschluss von Service- und Dienstleistungsverträgen im Segment Healthcare
- Eigenverantwortliche Betreuung, Akquisition und Entwicklung von Key Accounts im Bereich Krankenhäuser, Rehakliniken und Großpraxen
- Leitung Ihrer Vertriebsregion mit voller Umsatzverantwortung
- Entwicklung von Zielen, Strategien und Konzepten für
- vertriebsorientierte Maßnahmen zur Erreichung der Umsatz- und Unternehmensziele
- Planung und Durchführung von Akquisitionsaktionen zur Neukundengewinnung
- Betreuung des bestehenden Kundenstamms
- Bearbeitung der Interessentenanfragen
- Organisation und Durchführung von Präsentationen bei Interessenten und Kunden
- Erstellung von Angeboten inklusive Preisfindung und Verfolgung bis zum Vertragsabschluss
- Teilnahme an Messen und sonstigen Events

### Fachliche Anforderungen:

- Mehrjährige Erfahrung als erfolgreicher Account Manager im IT-Vertrieb oder im Bereich medizinischer Technologien
- Abgeschlossenes Studium in BIG, Gesundheitsökonomie, Medizininformatik, BWL oder vergleichbare Berufsausbildung
- Gute Vernetzung zu Entscheidungsträger im Segment Healthcare
- Verbandskontakte in der Gesundheitswirtschaft

### Persönliche Anforderungen:

- Verhandlungsgeschick, Durchsetzungsstärke und die Fähigkeit, Konflikte für alle Beteiligten zufriedenstellend zu lösen
- Starke Zielorientierung Ausgeprägte Saleskompetenz auf allen Ebenen
- Hohe Belastbarkeit, Qualitätsbewusstsein und Zuverlässigkeit
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit und ausgeprägte Teamfähigkeit

Gerne geben wir auch Junioren oder branchennahen Vertrieblern eine Chance.

Hier erwartet Sie eine hochinteressante Herausforderung und eine sehr verantwortungsvolle Aufgabe, für die Sie über mindestens 2 Jahre Erfahrung in dem beschriebenen Umfeld und Verantwortungsbereich verfügen sollten. Die Position ist sehr attraktiv dotiert, hinzu kommen ein Firmenwagen und weitere Zusatzleistungen eines internationalen Konzerns. Wenn Sie eine äußerst interessante Karrierechance suchen, dann bewerben Sie sich am besten noch heute. Ihre Bewerbung senden Sie bitte ausschließlich per E-Mail an die beauftragte Personalberatung: [bewerbung@regitz.de](mailto:bewerbung@regitz.de). Für Fragen steht Ihnen das Regitz Consulting Team gerne zur Verfügung.