

Unternehmensbeschreibung

Sham ist ein Unternehmen der **Gruppe Relyens**, einer führenden europäischen Unternehmensgruppe auf Gegenseitigkeit für Versicherung und Risikomanagement mit Hauptsitz in Lyon. Wir sind stark in unserem Kundenumfeld, dem Gesundheitswesen und der Wohlfahrtspflege verankert und entwickeln maßgeschneiderte, innovative Lösungen. 2017 wurde die Sham Niederlassung, mit dem Standort in Dortmund gegründet und befindet sich in einem stetigen, erfolgreichen Aufbau.

Um unsere ehrgeizige Wachstums- und Innovationsstrategie weiter zu verfolgen, suchen wir einen ergebnisorientierten Vertriebsprofi mit nachgewiesenem Vertriebs Erfolg bei der Einführung innovativer Lösungen auf dem deutschen Gesundheitsmarkt.

Als **Technology Solutions Sales Manager (m/w/d)** bei Relyens sind Sie verantwortlich für die Leitung und den Abschluss von Verkaufsprojekten zur Unterstützung der Geschäftsentwicklung unserer klinischen und medizinischen Risikomanagement-Technologie-Lösungen in Deutschland.

ZUSTÄNDIGKEITEN

Der Technology Solutions Sales Manager ist verantwortlich für den gesamten Verkaufszyklus.

- › Sie sind Profi in der Qualifizierung und Entwicklung von Vertriebskontakten (Schwerpunkt Krankenhäuser)
- › Sie suchen Proaktiv nach neuen Geschäftsmöglichkeiten auf dem Markt und ermitteln den Bedarf der Kunden
- › Sie steuern den gesamten Verkaufszyklus von der Lead-Qualifizierung bis zum Geschäftsabschluss
- › Sie bauen langfristige Beziehungen zu Kunden und Interessenten auf
- › Sie sind immer « up to date » und kennen neue Produkte, Dienstleistungen, Trends und Preismodelle und arbeiten eng mit unseren Technologiepartnern zusammen
- › Sie arbeiten eng mit den Key Account Managern und Risikomanagern der Relyens Gruppe zusammen

IHR PROFIL

- › Nachgewiesene Erfolgsbilanz in Vertriebspositionen
- › Mehr als 5 Jahre Erfahrung im Vertrieb mit/an Unternehmen
- › Mindestens 3 Jahre Erfahrung im Vertrieb von klinischen und medizinischen Unternehmenslösungen
- › Erfahrung im klinischen Risikomanagement und Kenntnis der sicherheitsrelevanten Prozesse im OP
- › Erfahrung in der Arbeit mit Start-up-Unternehmen ist von Vorteil
- › Erfahrung mit dem Verkauf an Gesundheitsdienstleister/Krankenhäuser
- › Erfahrung mit IT-Software und -Lösungen ist von Vorteil
- › Echte « Hunter-Mentalität »
- › Ausgezeichnete verbale und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten
- › Fähigkeit, Absatzmöglichkeiten zu schaffen
- › Schnelle Auffassungsgabe und Teamfähigkeit
- › Proaktive Einstellung und Eigeninitiative, und hohes Verantwortungsbewusstsein für die eigenen Ergebnisse
- › Erfahrung mit der Einführung einer neuen Produktkategorie ist von Vorteil
- › Deutsch als Muttersprache und fließend in Englisch oder Französisch
- › Sie sind kein reiner Idealist, aber Sie verstehen gerne, wie Ihre Arbeit konkret dem allgemeinen Interesse dient

Berichterstattung: Der Technology Solutions Sales Manager untersteht fachlich dem Leiter der Geschäftssparte Relyens Technology Services und ist organisatorisch in die deutsche Geschäftseinheit eingegliedert.

Position in: Deutschland: Raum Nordrhein-Westfalen, Frankreich: Raum Strasbourg

Gemeinsam kümmern wir uns um diejenigen, die sich engagieren

Wollen Sie sich an der Entwicklung eines anderen Geschäftsmodells beteiligen?

Erkennen Sie sich in unseren Werten wieder: **Verantwortung, Teilen, Optimismus, Fairness?**

Weitere Informationen zu unseren Werten erhalten Sie auf unserem Karriereportal unter <http://www.sham.com/de/Footer/Karriere>

Dann bewerben Sie sich und schicken elektronisch Ihre aussagekräftigen Unterlagen in einem PDFDokument unter Angabe Ihres Gehaltswunsches an :

Sham Niederlassung Deutschland – Personalabteilung – Königswall 22 – 44137 Dortmund
Telefon: 0231 - 534013 0 - **E-Mail:** kontakt@relyens.eu