

Unternehmensbeschreibung

Sham ist ein Unternehmen der **Gruppe Relyens**, einer führenden europäischen Unternehmensgruppe auf Gegenseitigkeit für Versicherung und Risikomanagement, die Akteure im Gesundheitswesen und in Gebietskörperschaften mit einem Gemeinwohlauftrag betreut. Die Gruppe, die mit ihren Marken Sham, Sofaxis und Neeria stark in ihrem Kundenumfeld verwurzelt ist, entwickelt maßgeschneiderte, ganzheitliche Lösungen und kombiniert dabei Angebote in den Bereichen Versicherung (Personen-, Sach- Haftpflichtversicherung) und Risikomanagement. 2017 wurde die Sham Niederlassung, mit dem Standort in Dortmund gegründet und befindet sich in einem steigenden, erfolgreichen Aufbau.

Für unseren Standort in Dortmund suchen wir eine/n:

Sales Manager Softwarelösungen Healthcare/IT (m/w/d)

Die Stelle ist zum nächstmöglichen Zeitpunkt zu besetzen

Allgemeine Zielsetzung

Im Rahmen unserer ehrgeizigen Wachstums- und Innovationsstrategie suchen wir eine ergebnisorientierte Vertriebspersönlichkeit bei der Einführung innovativer Lösungen in den deutschen Gesundheitsmarkt. Als Sales Manager für Softwarelösungen Healthcare/IT bei Relyens, sind Sie dafür verantwortlich, Verkaufsgespräche zu führen und zum Abschluss zu bringen, um zur Geschäftsentwicklung unserer Technologielösungen im klinischen und medizinischen Risikomanagement in Deutschland beizutragen.

Haupttätigkeiten

Als Sales Manager Softwarelösungen Healthcare/IT sind Sie für den gesamten Verkaufsprozess verantwortlich.

- › Sie qualifizieren und entwickeln Leads. Auf der Suche nach neuen Geschäftschancen und bei der Identifizierung der Kundenbedürfnisse agieren Sie proaktiv am Markt
- › Sie managen den gesamten Verkaufsprozess von der Lead-Qualifizierung bis zum Geschäftsabschluss
- › Sie bauen langfristige Beziehungen mit bestehenden und potenziellen Kunden auf und pflegen diese
- › In enger Zusammenarbeit mit unseren Technologiepartnern sind Sie stets auf dem neuesten Kenntnisstand bezüglich neuer Produkte, Dienstleistungen, Trends und Preismodellen
- › Sie arbeiten eng mit den Relyens Key Account and Risk Managern der Gruppe zusammen

Ihr Profil

- › Mehrjährige Erfahrungen im Vertrieb von klinischen- und medizinischen Lösungen für Krankenhäuser oder Gesundheitsdienstleister
- › Erfahrung in der Arbeit für ein Start-up ist ein Plus
- › Erfahrungen in der IT und mit Software-Lösungen sind von Vorteil
- › Hunter-Mentalität
- › Hervorragende mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeit
- › Fähigkeit, Verkaufschancen zu generieren
- › Hohe Lern- und Teamfähigkeit
- › Proaktive Einstellung, ein großes Maß an Eigeninitiative und ein hohes Verantwortungsbewusstsein für die eigenen Ergebnisse
- › Deutsch als Muttersprache, Englisch oder Französisch fließend

Wir bieten

- › Arbeiten in einem jungen und hoch motivierten Team
- › Gute Weiterentwicklungsmöglichkeiten, wie z.B. Französisch-Sprachkurse
- › Überdurchschnittliche Vergütung mit einem variablen Anteil
- › Betriebliche Altersversorgung
- › Vereinbarkeit von Familie & Beruf
- › 30 Tage Urlaub
- › Flexible Arbeitszeiten
- › Arbeiten in einem internationalen Umfeld
- › Arbeiten aus dem Homeoffice möglich
- › einen sehr modernen Arbeitsplatz im Zentrum von Dortmund
- › Gelebte Vielfalt und Inklusion

Der Dienstsitz kann in Frankreich oder Deutschland sein.

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 (gerne als PDF-Format) unter Angabe Ihres Gehaltswunsches an:

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