

WERDEN SIE TEIL UNSERES TEAMS!

Wir freuen uns auf Ihre Unterstützung.

Jetzt bewerben



Sven Hebenbrock,
Leitung Gesamtvertrieb



Die Standard Systeme GmbH mit Sitz in Hamburg ist ein wachstumsstarker Dienstleister auf dem Gebiet standardisierter und maßgeschneiderter Dokumentations- und Informationssysteme im Gesundheits- und Sozialwesen. Insbesondere im Segment von elektronischen Lösungen verzeichnet Standard Systeme hohe Zuwachsraten. Ergänzt um ein vielseitiges Angebot an Organisationslösungen für die Pflege und Betreuung von Menschen bildet die Dienstleistungs- und Produktpalette von Standard Systeme die fachlichen, administrativen und organisatorischen Bedürfnisse von Einrichtungen im Gesundheits- und Sozialwesen vollständig ab.

Standard Systeme unterstützt in Deutschland derzeit ca. 10.000 Kunden erfolgreich mit seinen professionellen Produkten und Dienstleistungen. Tochtergesellschaften in England und Österreich sowie Partner in angrenzenden europäischen Nachbarländern betreuen weitere 3.000 Einrichtungen.

Wir haben noch viel vor und benötigen dazu Ihre Unterstützung. In den letzten Jahren konnten wir unsere Marktführerschaft deutlich ausbauen. Im Zuge dieser positiven Entwicklung suchen wir eine/n

Fachberater (m/w) im Außendienst für unser Verkaufsgebiet Berlin/Brandenburg/Sachsen

Ihr Verantwortungsbereich:

- Sie begeistern Neukunden sowie unsere bestehenden Kunden aus dem Gesundheits- und Sozialwesen für unsere innovativen Produktlösungen und verschiedenste Dienstleistungen.
- Den ersten Kontakt zu unseren Kunden knüpfen Sie vor allem telefonisch und vereinbaren persönliche Termine.
- Sie besuchen Ihre Kunden in Ihrem Verkaufsgebiet an 4 Tagen pro Woche und bauen stabile und langfristige Beziehungen auf.
- Weiterhin präsentieren Sie Standard Systeme auf Messen und Kongressen und sorgen für einen professionellen Unternehmensauftritt.

Ihr Profil:

- Sie sind ein abschlussorientiertes Verkaufstalente und lassen sich von einem Nein anspornen statt entmutigen.
- Sie haben bereits Vertriebsenerfahrungen im Gesundheits- und/oder Sozialwesen sammeln können (berufliche Vorerfahrungen, Praktika, etc.).
- Sie überzeugen im Verkaufsgespräch durch Ihre sympathische Persönlichkeit, Ihr ausgeprägtes Kommunikationstalente sowie durch Ihre hohe Dienstleistungsorientierung.
- Sie erreichen Ihre Ziele aufgrund Ihres Durchhaltevermögen und Ihrer Motivation und gehen dabei taktisch klug vor.
- Sie erarbeiten sich eine kontinuierliche Sales Pipeline und sind mit aktuellen Vertriebsmethodiken vertraut.
- Sie bringen bereits erste Erfahrung in Vertrieb, Verkauf oder Kundenbetreuung mit und haben eine akademische Ausbildung (z. B. Dipl. Pflegewirt oder gleichwertig) oder eine gleichwertige abgeschlossene kaufmännische Ausbildung.
- Sie sind gern unterwegs und können sich schnell auf die unterschiedlichen Menschen einstellen.

Wir bieten Ihnen:

- Eine umfassende Einarbeitung in unsere Dienstleistungen und Produkte sowie in das Gesundheits- und Sozialwesen.
- Eine leistungsorientierte Vergütung mit einem hohen Grundgehalt und fairen attraktiven Boni und Incentives.
- Einen Dienstwagen, der auch privat genutzt werden kann, sowie sämtliche Arbeitsmaterialien.
- Intensive fachliche und persönliche Unterstützung durch unseren Vertriebsleiter, nicht nur in der Einarbeitung.
- Einen sicheren Arbeitsplatz in einem Familienunternehmen mit jahrzehntelanger Tradition in der Wachstumsbranche Gesundheits- und Sozialwesen.
- Eine breite Palette an Sozialleistungen und Sonderkonditionen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie uns bitte Ihre aussagefähigen Unterlagen unter Angabe der Einkommensvorstellung und Ihres frühesten Eintrittstermins.

Standard Systeme GmbH
Großmooring 7, 21079 Hamburg
Tel. 040 767319-0
www.standardssysteme.de
bewerbung@standardssysteme.de