

Ihr Ansprechpartner
Herr Th. Streisselberger

 Senior Consultant DIRECT
 Fon +49 69 941363-0
 frankfurt@ferchau.com

Job-Link
ferchau.jobs/de/de/171963
Job-Kennziffer

FE64-22364-F

Adresse

FERCHAU Engineering GmbH

 Niederlassung Frankfurt
 Kruppstr. 105
 60388 Frankfurt

Sind Sie bereit für den nächsten Karriereschritt? Seit über 50 Jahren bringt FERCHAU Experten aus Engineering und IT passgenau mit Unternehmen zusammen. Jetzt können auch Sie von unserer Erfahrung profitieren. Von einem unserer namhaften Kunden, einem europaweit agierenden, börsennotierten, mittelständischen Unternehmen, das seit fast 20 Jahren Technologieführer im Bereich Softwareentwicklung und IT-Services für Krankenhausinformationssysteme und Radiologie ist, sind wir mit der Besetzung der Stelle des Account Managers (m/w/d) im Rahmen einer Direktvermittlung beauftragt worden.

Account Manager (m/w/d) in Direkthanstellung bei einem Technologieführer im Bereich Krankenhaus-Informationssysteme (KIS, HIS, RIS, DIS)

Frankfurt am Main, München, bundesweit

Anspruchsvoll und attraktiv - Ihre Aufgaben können sich sehen lassen.

- Betreuung von Bestandskunden (ca. 80 %)
- Akquisition von Neukunden (ca. 20 %)
- Komplette Verantwortung über den gesamten Sales-Prozess/Prozess der vertrieblischen Kundenentwicklung
- Unterstützung beim Kunden durch Produktmanagement, Presales und technische Fachabteilungen
- Service und Support im Rahmen von Vertriebsprojekten mit Unterstützung der Abteilung Customer Care
- Organisation und Teilnahme an Messen und Veranstaltungen
- Budgetverantwortung
- Erarbeitung und Umsetzung von Vertriebskonzepten
- Zusammenarbeit mit dem Corporate Marketing

Teamgeist und Expertise - Ihre Zukunft sieht blendend aus.

- Branchenübliche, attraktive Vergütungsstrukturen mit einem hohen Fixum
- Firmenwagen
- Karrieremöglichkeiten in der Vertriebsorganisation

Sie wissen, worauf es ankommt - Ihr Profil beweist es.

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium als Informatiker oder eine vergleichbare Ausbildung
- Sie haben Ihre Fähigkeiten im Vertrieb und Verkauf von Software-/IT-Lösungen im Gesundheitswesen bereits unter Beweis gestellt
- Bei den Begriffen KIS, HIS, RIS, DIS, HL7, PACS, DICOM und IHE verstehen Sie sich als Experte oder wollen es werden und bringen eine hohe Lernbereitschaft für die Aufgaben im "Fachvertrieb" mit
- Sie arbeiten selbständig und verstehen sich dennoch als Teamplayer
- Sie können mit Entscheidungsträgern und Verantwortlichen sowohl fachlich als auch persönlich auf Augenhöhe kommunizieren
- Attribute wie Zuverlässigkeit, Verständnis für Kundenprobleme und ein sympathisches/gewinnendes Auftreten zeichnen Sie aus
- Eine Reisebereitschaft von ca. 50 % im bundesweiten Vertriebsgebiet ist für Sie interessant
- Neben sehr guten Deutschkenntnissen wären weitere Fremdsprachen, insbesondere Englisch, wünschenswert

Unser Angebot klingt wie ein erfolgreicher Abschluss? Dann bewerben Sie sich direkt unter der Kennziffer FE64-22364-F bei Herrn Th. Streisselberger. Um Ihre Bewerbung schnellstmöglich bearbeiten zu können und aufgrund der aktuellen Datenschutzbestimmungen empfehlen wir Ihnen die Bewerbung über unser Bewerberportal. Gerne können Sie auf das Anschreiben verzichten und uns im ersten Schritt ausschließlich Ihren Lebenslauf und Ihre Gehaltsvorstellung zukommen lassen. Denn was für unsere Kunden gilt, gilt für Sie schon lange: Wir entwickeln Sie weiter.

» Warum auf der Stelle treten,
wenn wir Ihrer Karriere auf die Sprünge helfen können?