

Ein Unternehmen von



how to organize
Gesellschaft für
Technologieentwicklung mbH

Als ein Berliner Tochterunternehmen des internationaltätigen Medizintechnikunternehmens KARL STORZ, konzentrieren wir uns auf die Erforschung und Entwicklung von innovativen Gesamtlösungen für Krankenhäuser. Unser Ziel ist es, unter Einsatz modernster Technologien, die wirtschaftliche Effizienz unserer Kundengruppe zu erhöhen. Hier versteht sich die how to organize GmbH als „Think Tank“ im Bereich der Prozessoptimierung.

Als stark wachsendes und dynamisches Unternehmen suchen wir ab sofort einen

Sales Manager (m/w) for Healthcare Solutions

Aufgaben:

- Sie erkennen Verbesserungspotential in Kliniken, decken Prozessdefekte auf und erstellen Lösungskonzepte, um die Effizienz dieser Klientel zu erhöhen.
- Sie eignen sich schnell Portfoliowissen an und nutzen dieses für die Zusammenstellung bedarfsgerechter Kundenlösungen.

Grundvoraussetzungen:

- Sie haben mindestens 5 Jahre Vertriebs Erfahrung und nachweisbar erfolgreich im Anlagen-/Projektgeschäft gearbeitet.
- Sie bringen fundiertes IT-Wissen mit, kennen gängige Krankenhaus-IT-Systeme (z.B. KIS, RIS / PACS, PDMS, Sterissoftware) und können in Krankenhäusern erklärungsbedürftige Produkte überzeugend präsentieren.
- Sie akquirieren, verhandeln und schließen auf Entscheidungsebene national wie international erfolgreich ab.
- Sie können Vertriebsmitarbeiter für beratungsintensive Produkte begeistern, schulen und argumentativ stärken.
- Fließende Deutschkenntnisse, sehr gute Englischkenntnisse, routinierter Umgang mit MS Office und CRM-Systemen.

Nutzen Sie Ihre Chance mit uns weiter zu wachsen. Wir bieten Ihnen leistungsgerechte Bezahlung, gezielte Förderung durch qualifizierte Schulungsmaßnahmen, offene Türen und **kurze Entscheidungswege**. Unser **internationales Team** freut sich auf Sie!

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung mit Gehaltsvorstellung und dem möglichen Eintrittstermin an:
bewerbung@how-to-organize.de