

## SALES MANAGER FÜR DEN VERTRIEB VON FACHARZTPRAXISSOFTWARE (M/W/D)

*Wir sind ein wertorientiertes Software-Unternehmen im Bereich der Humanmedizin, welches zum Ziel hat, der führende Lösungsanbieter für den Informationsgewinn aus Daten in der Medizin zu werden. Um dieses ambitionierte Ziel zu erreichen, bringen wir eine Menge mit ein: unsere Erfahrung, unser Knowhow, unsere Vision, unsere Werte und nicht zuletzt uns selbst. Werden Sie Teil dieser Mission. Werden Sie ein Teil von TEVARIS®.*

### Das bieten wir Ihnen

- + Ein kompetentes und freundliches Team
- + Flache Hierarchien, offene Kommunikation und ein angenehmes Betriebsklima
- + Möglichkeiten, sich eigenverantwortlich einzubringen und zu entwickeln
- + Interessante und anspruchsvolle Aufgaben in der Betreuung und Beratung unserer Kunden
- + Wir bilden Sie weiter (durch bezahlte Schulungsmaßnahmen)
- + Flexible Arbeitszeiten und eine leistungsgerechte Vergütung
- + Firmenhandy und Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung)

### Diese Aufgaben erwarten Sie

- + Weiterentwicklung der Vertriebsstrukturen und Vertrieb der von uns entwickelten Innovationen:
  - + econtys® – Business Intelligence Plattform für die Facharztpraxis
  - + onkys® – Das intelligente Tumordokumentationssystem
- + Neukundenakquise und Ausbau eines Kundenstamms
- + Vorstellung unserer Produkte und Dienstleistungen (per Telefon oder vor Ort)
- + Angebotserstellung, Vertragsgestaltung, Rechnungsstellung und Pflege des CRM-Systems
- + Führen von Vertragsverhandlungen sowie Abschluss von Konditions- und Zielvereinbarungen innerhalb definierter Rahmenbedingungen
- + Anschließendes Consulting unserer Kunden hinsichtlich des Praxiserfolgs
- + Außendiensttätigkeit mit Reisebereitschaft
- + Regelmäßige Teilnahme an Vertriebsveranstaltungen, Messen und Tagungen sowie deren Organisation und Planung
- + Enge Zusammenarbeit mit der Entwicklungsabteilung und dem Produktmanagement

### Das erwarten wir von Ihnen

- + Sie verfügen idealerweise über Erfahrungen im betriebswirtschaftlichen Medizin-Umfeld oder Praxismanagement
- + Betriebswirtschaftliche Aspekte sind für Sie eine Leidenschaft
- + Das Verkaufen unserer Softwarelösungen fordert Sie heraus und macht Ihnen ebenso viel Freude wie der Kontakt zu niedergelassenen Ärzten
- + Sie haben idealerweise Erfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftiger Software und Kenntnisse über die politischen und wirtschaftlichen Strukturen des Gesundheitswesens
- + Selbstständige Arbeits- und planerische Vorgehensweise sowie eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität
- + Sie arbeiten stets kundenorientiert und zeichnen sich durch eine zielorientierte Arbeitsweise und Teamfähigkeit aus
- + Freundliches und selbstsicheres Auftreten
- + Die Bereitschaft sich weiterentwickeln zu wollen sowie Flexibilität und Mobilität

---

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte  
mit Angaben zu Ihren Gehaltsvorstellungen  
per E-Mail an: Yvonne Conconi, [jobs@tevaris.de](mailto:jobs@tevaris.de)