

Account Manager Public Healthcare (m/w/d)

Berlin, Germany Office (BERLIN) • Dusseldorf, Germany Office (DUSSELDORF) • Hamburg, Germany Office (HAMBURG) • Munich, Germany Office (MUNICH) • Neu-Isenburg, Germany Office (FRANKFURT)

Als Account Manager Public Healthcare sind Sie für den Aufbau und die umfassende Weiterentwicklung des NetApp Geschäfts bei deutschlandweit agierenden Klinikketten zuständig. Das Hauptaugenmerk Ihrer Rolle wird auf der Neukundenakquise in diesem Segment liegen. Sie setzen strategische und operative Ziele und Maßnahmen um. Darüber hinaus arbeiten Sie eng mit unseren Vertriebs- und Technologiepartnern aus dem Gesundheitswesen zusammen.

Job Requirements

- Als Repräsentant eines technologisch führenden Data Management-Lösungsanbieters adressieren Sie in sämtlichen Unternehmensbereichen auf Entscheider-Level den 'Added Value' Gedanken. Sie bedienen sich eines geschäfts- und lösungsorientierten Ansatzes und nutzen Ihr technisches Basiswissen, um dem Kunden individuelle Vorschläge und Angebote zu unterbreiten.
- Das Hauptaugenmerk der Tätigkeit liegt auf der Entwicklung von Neukunden. Insgesamt agieren Sie als Account Manager in Ihrem Arbeits- und Entscheidungsumfeld eigenverantwortlich, werden aber auf technischer Ebene von qualifizierten Consultants unterstützt. Sie bringen mindestens 5 Jahre Vertriebserfahrung und -praxis als Account Manager im Healthcareumfeld, sowie in der IT-Industrie / Software Branche mit.
- Belastbare Kundenbeziehungen im Bereich „Public Healthcare“ (Krankenhäuser, Klinikketten) sowie nachweisliche Erfahrung in deren Akquise sind erforderlich.
- Kenntnisse über und Netzwerk im Ökosystem der Gesundheitswirtschaft
- Erfahrungen im Umgang und den spezifischen Anforderungen von öffentlichen Auftraggebern sind von Vorteil.
- Analytische Fähigkeiten und technisches Basiswissen unterstützen Sie bei der kundenspezifischen Aufbereitung komplexer Vorgänge und dem Abschluss von Aufträgen.
- Ihre Kommunikationsstärke und überzeugende Persönlichkeit helfen Ihnen beim erfolgreichen unternehmensinternen wie -externen Beziehungsmanagement.
- Durchsetzungsvermögen, kundenorientiertes Handeln, Verhandlungsstärke und Flexibilität zeichnen Sie ebenso aus wie verhandlungssichere Englischkenntnisse.
- Als Neukunden Account Manager lassen Sie sich durch Rückschläge nicht aus der Bahn werfen. Der unbedingte Wille zum Erfolg zeichnet Sie aus. Kreativität im Aufbau von nachhaltigen Kundenbeziehungen bringen Sie mit.

Education

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches, kaufmännisches oder Studium der Gesundheitswirtschaft bzw. vergleichbare Berufserfahrung
- Erfahrung in Software und /oder Cloud Thematiken / Lösungsvertrieb

- Fähigkeit mit verschiedenen Fachbereichen und Fachabteilungen im Gesundheitswesen zusammenzuarbeiten
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Partnern / Systemhäusern wünschenswert
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung durch Tätigkeiten im Vertrieb

Location

- Idealerweise Rhein/Main Gebiet, aber bundesweit möglich