

Unsere Klientin, die **trackle GmbH**, ist ein hochspannendes, erfolgreiches und zukunftsweisendes Startup im Bereich IOT, eHealth und Femtech. Es hat sich zur Aufgabe gemacht, Frauen mit dem richtigen Wissen und den bestmöglichen digitalen Tools auszustatten, damit sie ihre fruchtbaren Tage einfach und sehr genau erkennen können. Dadurch können sie sicher und selbstbestimmt sowohl ihre Verhütung als auch ihre Familienplanung lenken. Der **trackle** - Sensor ist ein hochtechnologisches und medizintechnisch zertifiziertes IOT-Produkt, das bereits auf dem Markt ist und schon viele zufriedene Kundinnen überzeugt hat.

Die Menschen hinter dieser Idee? Katrin, eine Gründerin für die es wichtig ist, dass Frauen die Digitalisierung für sich smart nutzen und ihre Gesundheit schützen. Sie und das **trackle** - Team sorgen dafür, dass alle jeden Tag im Job Sinnhaftigkeit und Selbstbestimmtheit erleben, während sie die Familienplanung verbessern und in das 21. Jhd. übersetzen. Für das weitere dynamische Wachstum suchen wir ab sofort eine*n:

Sales Manager*in (VZ/TZ, m/w/d)

Dein Aufgabenportfolio:

- Vertriebsstrategien entwickeln, umsetzen und verantworten
- Vertriebskanäle identifizieren und erschließen und Partner*innen-Management
- Marketing und PR Aktivitäten kontinuierlich launchen und zielgerichtet netzwerken
- Die Bekanntheit von trackle maximieren, Umsatz- und Profitziele erreichen
- Relevante Kennzahlen ableiten, auswerten und an die Geschäftsführung berichten
- Medizinprodukteberater*innen schulen, stationären Pilotprojekten zur Vertrieboptimierung koordinieren und betreuen

Für den traditionellen Vertrieb bedeutet dies eine persönliche Ansprache und Kennenlernen von Partner*innen u.a. im Bereich Medizintechnik, Gynäkologie, Pharma, Apotheken, Ärzte- und Heilberufe, Abrechnungsdienstleister, Beratungsstellen und andere soziale Institutionen.

Für das Online-Marketing bedeutet dies die gesamte Bandbreite von der Betreuung von Blogs über zu (eigenen) online-shops und online-Apotheken. Fokus auch die Gestaltung der eigenen Social Media Profile auf Instagram, Facebook, Twitter, Xing, LinkedIn etc.

Deine Talente und Assets:

- Kommunikationsstärke und Vertriebstalent gepaart mit einer offenen, verbindlichen und freundlichen Art auf Menschen zuzugehen
- Vertriebserfahrung, sehr gerne im medizinischen Bereich B2B oder B2C
- Offen für die Startup-Welt, keine Scheu vor der traditionellen Geschäfts- und Berufswelt
- Verhandlungsstarke Englischkenntnisse (wünschenswert)
- Ausgeprägte Selbständigkeit und sehr hohe Eigenverantwortung
- Last but not least: den nötigen Ehrgeiz, um trackle zum Erfolg zu bringen!

Wenn wir Dein Interesse an der **trackle**-Mission geweckt haben, melde Dich gerne per mail oder ruf uns an: jobs@synnous.de bzw. Merlin Merzig kannst Du erreichen unter der Tel. Nr.: 0211-98471910 oder 0173-8085767. Synnous ist das Personalbüro für Startups und Kooperationspartner des erfolgreichen rheinischen Gründerzentrums STARTPLATZ.

P.S.: Uns ist Chancengleichheit sehr wichtig, deshalb werden selbstverständlich alle qualifizierten Bewerber*innen unabhängig von Nationalität, Religion, Hautfarbe, Geschlecht, Alter, Status, Sexualität oder Behinderung wertgeschätzt.