



naontek

**WE ARE
HIRING!**

**Senior Sales Manager
im B2B (m/f/d)**

To apply and see other openings, visit
www.naontek.de
naontek AG, Speditionstraße 15a, 40221
Düsseldorf

Wir entwickeln digitale Geschäftsmodelle im Gesundheitswesen, um das Leben der Heilberufler zu vereinfachen.

Als Corporate Startup profitieren wir dabei von dem Wissen und der finanziellen Absicherung durch unsere Muttergesellschaft, bewegen uns aber gleichzeitig mit Startup-Geschwindigkeit und schätzen eine unternehmerische, datengesteuerte Denkweise. Wir haben es uns dabei zur Aufgabe gemacht, ein Portfolio an digitalen Produkten und Dienstleistungen im deutschen Gesundheitsmarkt aufzubauen. Los geht es mit dem Aufbau einer zentralen B2B Plattform.

Zur Verstärkung unseres Team sind wir auf der Suche nach einem **Senior Sales Manager im B2B** in Düsseldorf!

Deine Aufgaben und Verantwortlichkeiten:

- Als absoluter Vertriebsspezialist verkaufst Du die Lösungen der univiva im Markt.
- Du kontaktierst Partner und Kunden persönlich, per Telefon oder auf Messen und überzeugst sie, ihre Produkte/Dienstleistungen auf unserer Plattform anzubieten bzw. unsere Software-Lösungen zu nutzen.
- Du identifizierst neue Partner für unsere Plattform durch kontinuierliche Marktbeobachtung und -analysen.
- Du etablierst und pflegst langfristige Kunden- und Geschäftsbeziehungen.
- Du gestaltest unsere Vertriebsstrategie aktiv mit und treibst unsere Sichtbarkeit im Markt mit Engagement und Elan voran.
- Du bist in der Lage, gemeinsam mit den Kollegen Strukturen und Prozesse aufzusetzen, um den Vertrieb der univiva auf die nächste Ebene zu heben.
- Für das Produktteam und Marketingteam sammelst Du wertvolle Erfahrungen und bist in der Lage, dieses strukturiert weiterzugeben.

Ihr Profil:

- Sales ist Deine Leidenschaft, Du hast das Sales-Gen und den unbedingten Willen zum Erfolg. Kundenfreundlichkeit und -service sind für Dich dabei eine absolute Selbstverständlichkeit.
- Du bist in der Lage, die finanziellen Interessen der univiva in einem partnerschaftlichen Verhältnis mit unseren Kunden zu vertreten.
- Eine strukturierte, zahlenorientierte Arbeitsweise ist für Dich selbstverständlich.
- Du bringst Deine Ideen proaktiv in unser Team ein, um neue und zukunftsträchtige Potenziale für Geschäftsstrategien, Schlüsselkunden und Referenzen zu heben.
- Du verfügst über einen Hochschulabschluss und mindestens 5 Jahre Erfahrung im B2B Sales.
- Reisen im Rahmen von Messen oder Kundenbesuchen sind für Dich selbstverständlich.
- Notwendige Sprachkenntnisse: deutsch, englisch (intern).
- Ein fundiertes Verständnis des deutschen Gesundheitsmarktes und seiner Beteiligten sind ein großes Plus.

Das bieten Wir:

Autonomie: Wir konzentrieren uns auf unsere Visionen und Ziele und geben Ihnen die Freiheit, diese Ziele kreativ zu erreichen.

Innovation: Sie werden an der Spitze der digitalen Gesundheitsversorgung arbeiten und bekommen Zugang zu vielen Entscheidungsträgern.

Persönliches Wachstum: Wir unterstützen Ihre ständige persönliche und berufliche Entwicklung und ermöglichen Ihnen den Besuch von den Messen/Schulung, die Sie für Ihre Aufgabe benötigen.

Kompensation: Wir bieten wettbewerbsfähige Gehälter in Verbindung mit arbeitgeberfinanzierter Pension, flexible Arbeitszeiten, zusätzlichen Urlaub, Mittagessenzuschuss und Zuschuss für Fahrkarten für den öffentlichen Nahverkehr.

Ort: Unser Büro befindet sich im digitalen Herzen von Düsseldorf (Medienhafen).

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Möchten Sie mit uns das digitale Gesundheitswesen gestalten? Dann bewerben Sie sich jetzt! Wir freuen uns, Sie kennenzulernen!

www.naontek.de email **jobs@naontek.de**