

(m/w/d) | Vollzeit | unbefristet | ab sofort

(Senior) Sales & Account Management mit Fokus Software für die medizinische Diagnostik

Wer sind wir?

Die *medicalvalues* platform bringt klinische Disziplinen, Forschungswissen und Datenpunkte zusammen, um Ärzt:innen noch bessere Entscheidungen zu ermöglichen. Dabei verknüpfen wir Labor, Radiologie und Anamnese im Kontext der individuellen Patientensituation. Partnerschaftlich stellen wir uns komplexen Aufgaben und entwickeln eine nachvollziehbare, KI-basierte Lösung – für nachhaltige Mehrwerte im klinischen Alltag.

Im Sales & Account Management orchestrierst und steuerst du den gesamten Lebenszyklus unserer Kund:innen: Von der initialen Akquise, über Begleitung der Implementierung und Go-Live bis hin zur Nutzung von Up – und Cross-Sell Potenzialen. Dabei arbeitest du eng mit dem Beratungsteam bei *medicalvalues* zusammen.

Deine Aufgaben

- ▶ Erschließung und proaktive Suche nach neuen Geschäftsmöglichkeiten in der DACH-Region
- ▶ Account Management-Entwicklung von strategischen Kundenbeziehungen im B2B-Software-Umfeld
- ▶ Beteiligung an Wettbewerben, Ausschreibungen und der Repräsentation von *medicalvalues* z.B. auf Konferenzen und Messen
- ▶ Enge Zusammenarbeit mit der Entwicklung, Beratung und den Gründern
- ▶ Unterstützung bei der Segmentierung des Marktes und Identifikation relevanter Zielkund:innen
- ▶ Identifikation relevanter Use Cases in Laboren und Kliniken und Einholen von Marktfeedback

Was Du mitbringst

- ▶ Du verfügst bereits über Berufserfahrung im IT-Vertrieb oder Beratung oder hast große Lust in den Bereich einzusteigen
- ▶ Idealerweise einen Abschluss im Bereich BWL, Gesundheitsmanagement, Biologie, IT, o.ä.
- ▶ Kundenorientierung und die Fähigkeit, komplexe technische Themen verständlich zu erklären
- ▶ Sehr gute Kommunikations- und Moderationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch
- ▶ Zielstrebige Arbeitsweise, schnelle Auffassungsgabe sowie proaktives Einbringen eigener Ideen

Was wir bieten

- ▶ Möglichkeit langfristig in einem etablierten StartUp mitzuarbeiten und Verantwortung zu übernehmen
- ▶ Gutes Grundgehalt und ein attraktives Bonusprogramm
- ▶ Möglichkeit nach Absprache von zu Hause (oder von wo auch immer aus) zu arbeiten
- ▶ Professionelle Einarbeitung und Weiterentwicklungsmöglichkeit durch Schulungen und Seminare
- ▶ Die Chance Erfahrungen mit aktuellen KI-Technologien und kritischen IT-Infrastrukturen zu sammeln
- ▶ Optional: Teilnahme am virtuellen Mitarbeiter-Beteiligungsprogramm
- ▶ ...und alles, was in Tech StartUps dazu gehört...

Interesse geweckt? Dann sende Deine Bewerbung und Lebenslauf an hr@medicalvalues.de oder melde Dich bei Rückfragen unter +49 (0) 721 98618320. Wir freuen uns darauf Dich kennen zu lernen.