

xinonet ist eine auf Festanstellungen von Fach- und Führungskräften spezialisierte Personalberatung für alle Schlüsselrollen der digitalen Wirtschaft, von I wie IT-Infrastruktur bis zu I wie Interaktivbranche. Außerdem besetzen wir qualitativ herausragende und gehobene Positionen im Dienstleistungssektor.

Für unseren Mandanten suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt für die Regionen Süd, Mitte und West einen

Keine aktuellen Angebote

Die Tätigkeitsinhalte

Als erster HIMSS-INFRAM zertifizierter Partner ist unser Mandant im Bereich der Healthcare IT in Deutschland ein absoluter Vorreiter und bietet Ihnen die Möglichkeit, in einem zukunftsorientierten und innovativen Bereich im Gesundheitswesen das Geschäftsumfeld unseres Mandanten auszubauen und Ihre Expertise auf ein neues Level zu heben!

Dazu gehört vor allem die Akquise von Neukunden aus dem Healthcare Umfeld, die Sie durch Ihre Kompetenz gewinnen und zu Bestandskunden ausbauen. Sie können hierbei Ihre Kommunikations- und Überzeugungsstärke voll ausleben und überzeugen mit Ihrem gewinnenden und freundlichen Auftreten. Durch Ihre umfassende Expertise gehen Sie optimal und empathisch auf die Anforderungen Ihrer Kunden ein und leiten einen entsprechenden Mehrwert ab. Sie bringen Ihre Leidenschaft für den Vertrieb voll ein und können Ihre Kunden nachhaltig begeistern.

Zu Ihrem Aufgabenbereich gehören:

- Vertrieb von IT- Lösungen für den Healthcare Bereich und Bestimmung des Reifegrades der IT Ihres Kunden in Sachen Digitalisierung nach einem weltweiten Standard
- Akquise von Neukunden und Ausbau bestehender Kunden
- Kunden- und Margenverantwortung
- aktives Beziehungsmanagement zu Kunden, Herstellern und Partnern
- Ermittlung des Bedarfs des Kunden und Entwicklung entsprechender Lösungen für Ihre Kunden in Zusammenarbeit mit dem Consulting und der Technik; zielorientierte und konsequente Analyse der jeweiligen Kundenziele
- Positionierung unseres Mandanten als zuverlässigen und spezialisierten IT Dienstleister

Auswirkungen von COVID-19 Unser Mandant stellt auch weiterhin verantwortungsvoll, mit langfristiger Perspektive und auf solider Basis talentierte Mitarbeiter ein und freut sich deshalb über Ihr Interesse. Als Ergebnis von COVID-19 wurden im Unternehmen flexible und zweckdienliche Arbeitsregelungen eingeführt, damit die Gesundheit und Sicherheit aller Mitarbeiter mit oberster Priorität geschützt bleibt. So wird an den Unternehmensstandorten, sofern immer möglich, die Zusammenarbeit kontaktlos organisiert. Um im Bewerbungsprozeß einander kennenzulernen, werden zunächst die Möglichkeiten von Telefon- und Video-Interviews genutzt und bei den auf das notwendige Maß reduzierten persönlichen Gesprächen selbstverständlich alle Distanzregelungen sowie die vom Robert-Koch-Institut empfohlenen Hygienevorschriften eingehalten. Neue Mitarbeiter werden unkompliziert mit den erforderlichen IT-Komponenten ausgerüstet und durch einen

entsprechend angepaßten Onboarding-Prozeß willkommen heißen. Auch Welcome Days finden zunächst online statt, so wie auch Schulung zunächst virtuell durchgeführt werden. Unser Mandant ist zu Recht stolz auf die hervorragenden Unternehmenskultur und wird daher gemeinsam mit den Mitarbeitern auch weiterhin proaktiv und dynamisch im Sinne vernünftiger Lösungen auf die aktuellen Anforderungen reagieren.

Ihre Qualifikation

Sie legen Wert auf eine ganzheitliche Kundenbetreuung und Ihnen gelingt es durch Ihre zuverlässige und verbindlichen Art langfristige Beziehungen zu Kunden und Partnern aufzubauen und zu pflegen. Aufgrund Ihrer umfangreichen Berufserfahrung im Vertrieb von IT-Lösungen in der Gesundheitsbranche kennen Sie die Anforderungen des Marktes, die spezifischen Anforderungen und Problematiken der jeweiligen Anspruchsgruppen und können auf Augenhöhe kommunizieren. Zudem haben Sie sich in diesem Umfeld bereits eine solide Kundenbasis aufgebaut. Überdies ist Ihnen ist eine eigenständige und sorgfältige Arbeitsweise wichtig.

Darüber hinaus zeichnen Sie sich durch folgende Kompetenzen und Eigenschaften aus:

- gutes Produkt- und Lösungsverständnis des Herstellers Cisco Systems, idealerweise Berührungspunkte mit HIMSS-INFRAM
- einschlägiges Branchen Know-how der Gesundheitsbranche sowie ein branchenspezifisches Netzwerk
- Verhandlungsgeschick und eine ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Deutsch auf muttersprachlichem Niveau und gute Englischkenntnisse

Das Unternehmen

Unser Mandant ist ein innovatives Unternehmen, das maßgeschneiderte IT-Infrastrukturlösungen für Unternehmen jeder Größe anbietet. Die Expertise erstreckt sich über Bereiche wie Cloud-Computing, Netzwerkinfrastruktur, Cybersecurity und digitale Transformation. Unser Mandant zeichnet sich durch herausragende Kompetenz, erstklassigen Kundenservice und eine klare Vision für die digitale Zukunft aus. Als Arbeitnehmer können Sie sich hier auf eine teamorientierte und internationale Kultur freuen, in der Sie Ihren Karriereweg flexibel und mit großer Unterstützung seitens des Arbeitgebers proaktiv gestalten können.