

Inside Sales Manager (m/w/d) Hamburg

Gesundheit ist Vertrauenssache. Bei unserem Kunden beginnt sie im Detail – in jedem Gramm, jedem Millimeter und jedem Herzschlag. Hier setzt man auf höchste Präzision und Qualität, denn in medizinischen Entscheidungen gibt es kein "ungefähr". Möchten Sie Teil des professionellen und motivierten Teams werden und zur Stärkung der Position als Weltmarktführer beitragen?

Ihre Aufgaben mit hohem Anspruch

- **Telefonische Akquise:** Sie sind die treibende Kraft bei der Gewinnung von Kunden für das neue Service- und Dienstleistungskonzept in Deutschland. Ihre Begeisterung und Überzeugungskraft sind der Schlüssel zur Überzeugung von Medizintechnik-Ansprechpartnern in den Kliniken. Ihre Zielgruppe sind ausschließlich Bestandskunden, die von den zusätzlichen Service-Angeboten überzeugt werden sollen.
- **Kundenberatung und Angebotserstellung:** Sie sind der kompetente Ansprechpartner für die Kunden für den Bereich Services. Dabei nutzen Sie moderne, digitale Tools, um potenzielle Kunden effektiv zu beraten. Sie halten digitale Präsentationen, erstellen, kalkulieren und verfolgen Angebote, um sicherzustellen, dass die Kunden die bestmögliche Lösung erhalten und arbeiten dabei eng mit den Mitarbeitern im Vertrieb und den Servicetechnikern zusammen. Sie managen Ihre Projekte eigenverantwortlich und dokumentieren Ihre Aktivitäten detailliert und nachvollziehbar im CRM-System.
- **Entwicklung des Absatzmarktes:** Gemeinsam mit dem Vertriebsteam in Deutschland gestalten Sie den zukünftigen Absatzmarkt für den Service-Bereich und weitere zukünftige Dienstleistungen und bringen aktiv Ihre Erfahrung und Ideen zur Weiterentwicklung ein.
- **Expertenstatus:** Durch intensive Einarbeitung entwickeln Sie sich zum Experten im Bereich Service & Dienstleistung in diesem spannenden medizintechnischen Umfeld.

Für Menschen mit vielen Qualitäten – Ihre Qualifikationen

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder vergleichbares Studium, oder Medizintechniker mit Erfahrung im Service Innendienst
- Leidenschaft für den täglichen telefonischen Kundenkontakt und nachweisbare Freude an der Akquise
- Idealerweise erste Berufserfahrung im Vertriebsinnendienst
- Netzwerker "by nature", sowohl am Telefon als auch in digitalen Kanälen.
- Ausgezeichnete Präsentationsfähigkeiten und Überzeugungskraft.
- Begeisterung für hochwertige technische Lösungen und Produkte.
- Eigenständiger Arbeitsstil und verhandlungssichere Deutschkenntnisse, Englischkenntnisse sind von Vorteil, jedoch kein Muss.

Unser Kunde bietet Ihnen

- **Einen unbefristeten Arbeitsvertrag** mit sehr attraktivem Gehaltspaket und flexiblen Arbeitszeiten.
- Kontinuierliche **Unternehmensentwicklung** in einem international erfolgreichen, **inhabergeführten Familienunternehmen**.
- Professionelles Team und **unterstützende Arbeitsatmosphäre**.
- **Sportangebote vor Ort** mit einem Inhouse-Personal-Trainer.
- Umfassenden **Einarbeitungsplan** für ein tieferes Kennenlernen des Unternehmens und seiner Mitarbeitenden.

Können wir Sie für diese Herausforderung begeistern?

Dann freuen wir uns darauf, Sie kennen zu lernen. Für erste Fragen erreichen Sie Andreas Naujoks unter der Telefonnummer 040-226391123. Ihre Unterlagen inkl. Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit schicken Sie bitte an naujoks@passion4talents.de.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme und Bewerbung!