

Key Account Manager (m/w/d) Medizinische Hilfsmittel

Cologne | Ab sofort | Full-time employee



BEWERBEN

Als charismatische und inspirierende Vertriebspersönlichkeit liegt die erfolgreiche Umsetzung der Vertriebsstrategie in Ihrer Hand.

**Gestalten Sie bei unserem Mandanten die Zukunft des Homecare Bereichs!
Es erwartet Sie ein Umfeld mit kundenorientierter Beratung, hoher**

Das wird geboten

- Strukturierter Einarbeitungsplan und unterstützendes Team für einen gelungenen Einstieg
- Wertschätzende Unternehmenskultur mit starkem Teamzusammenhalt
- Regelmäßige Weiterentwicklungsmöglichkeiten, insbesondere für Führungskräfte
- Gestaltungsspielraum in einem dynamischen Arbeitsumfeld
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Regelmäßige Feedback- und Entwicklungsgespräche
- Attraktive Benefits (z. B. BONAGO, JobRad, Deutschlandticket, bAV mit Zuschuss)
- Zusätzliche Aufmerksamkeiten zu besonderen Anlässen
- 30 Urlaubstage pro Jahr

Das sind Ihre Aufgaben

- Verantwortung für den Aufbau und die Weiterentwicklung neuer Geschäftsbeziehungen mit Fokus auf die Gewinnung von Kliniken als Kooperationspartner
- Einsatz von strategischem Know-how sowie ausgeprägtem Verhandlungsgeschick zur erfolgreichen Partnerakquise
- Mitarbeit im Führungsteam sowie enge Abstimmung mit relevanten Schnittstellen zur Entwicklung neuer Akquisestrategien
- Eigenständige Übernahme und Steuerung anspruchsvoller Projekte
- Durchführung von Marktanalysen sowie Bewertung von Potenzialen und Geschäftschancen
- Professionelle Betreuung und Weiterentwicklung von Schlüsselkunden / Key Accounts, insbesondere im Klinikbereich
- Aktiver Ausbau und Pflege eines belastbaren Netzwerks über bestehende Kundenbeziehungen hinaus

BEWERBEN

Alternativ können Sie sich auch weiterhin [per E-Mail bewerben](#).