

Unser Kunde ist einer der weltweit führenden IT-Anbieter und auf die Bereiche Digitalisierung, Cybersecurity sowie Cloud und Decarbonisierung spezialisiert. Das Unternehmen bietet maßgeschneiderte, ganzheitliche Lösungen und schafft so die virtuelle Plattform für die erfolgreiche Digitalisierung unter anderem auch von stationären Gesundheitsanbietern. Für den strukturierten und nachhaltigen Auf- und Ausbau des Kundennetzwerks suchen wir im deutschen Krankenhausmarkt vernetzte Persönlichkeiten mit entsprechender Kenntnis der Kundenherausforderungen und -strukturen sowie mit Affinität für technologische Lösungen als

(Senior) Business Developer (m/f/x) Healthcare

Aufgaben

- Identifizierung, Entwicklung und Qualifizierung von Potentialen bei Neu- sowie Neugeschäft bei Bestandskunden
- Marktpotentialanalyse, Definition und Umsetzung von Strategien zur Geschäftsanbahnung bei Ziel-/Neukunden
- Einbindung und Führung von internen Teams und Geschäftspartnern während der Development-Phase
- Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Zielkunden und deren Entscheidungsträgern (CxO-Ebene) sowie wichtigen Einflussnehmern im Unternehmen der Kunden
- Profunde Kundenbedarfsanalyse und ein strukturiertes Customer-Relationship-Management mit den verschiedenen Geschäfts- und IT Bereichen der Kunden
- Führung von Opportunities durch den Qualifizierungsprozess bis zur Übergabe an den Sales Lead
- Definition und Mitwirkung bei der Umsetzung der Deal-Strategie sowie Unterstützung von der Angebotsphase

bis zum Vertragsabschluss

- Management einer validen Sales- und Opportunity-Pipeline sowie regelmäßiges Reporting
- Mitgestaltung der Strategie des Unternehmensbereichs Healthcare & Life Sciences Central Europe

Chancen

- Eigener Verantwortungsbereich mit Gestaltungsspielraum
- Das Standing eines namhaften IT-Anbieters als Grundlage für den erfolgreichen Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen
- Flexible Arbeitszeiten und Arbeitsmodelle und individuelle Karrieremöglichkeiten über Ländergrenzen hinweg
- Ein umfangreiches Weiterbildungsportfolio

Anforderungen

- Abgeschlossenes Studium und nachweisliche Berufserfahrung als Business Developer, Sales Executive oder in einer vergleichbar relevanten Position

- Expertise in der Anbahnung, dem Aufbau und Management von Kundenbeziehungen
- Nachweisbare Erfolge im Vertrieb von IT-Lösungen und/oder -Services im Healthcare-Markt, idealerweise in großvolumigen und komplexen IT-Opportunities bzw. -Deals
- Erfahrung im Sales Management, der fachlichen Führung von (virtuellen) Teams und Kommunikation in Matrixorganisationen von Vorteil
- Stabiles Netzwerk und ausgeprägtes Branchen- und Prozessverständnis in Krankenhäusern
- Eine hohe IT-Affinität sowie das Interesse, Krankenhäuser sowie andere Teilnehmer des Healthcare-Markts auf dem Digitalisierungsprozess zielführend zu begleiten
- Hohe analytische Fähigkeiten, zudem eine strukturierte und verbindliche Arbeitsweise gepaart mit einer guten Kommunikationsfähigkeit
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

Fragen und Bewerbung

Für eine erste inhaltliche Diskussion der Vakanz stehen Ihnen Herr Florian Winkler und Frau Vanessa Alm gern telefonisch zur Verfügung: 030 232 565 600

Ihre Bewerbungsunterlagen (inklusive frühestmöglicher Verfügbarkeit und Vergütungsvorstellung) senden Sie bitte mit Verweis auf unsere Projektnummer **814** per Mail an: bewerbung@solute-recruiting.de