



Stellenausschreibung

Wir suchen:

Senior Sales Manager Health (w/m/d)

■ Über uns:

Seit 2008 entwickelt die herstellernerneutrale achelos GmbH aus Paderborn innovative Lösungen, Produkte und Services für sicherheitskritische Anwendungsfelder. Wir beraten, entwickeln und testen Produkte und haben uns damit als feste Größe am Markt etabliert. Zu unseren langjährigen Kunden zählen internationale Konzerne u.a. aus den Branchen ICT, Automotive und Health. Sie vertrauen unserer ausgewiesenen Expertise und wertschätzen unsere Flexibilität sowie die Sicherheit und Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen. Im Deutschen Gesundheitswesen sind wir an der Entstehung der Telematik Infrastruktur (TI) beteiligt. Für den Nachweis der hohen Sicherheitsanforderungen haben wir für alle dezentralen Komponenten Testsuiten entwickelt, die zur Erreichung eines maximalen Automatisierungsgrades wiederum auf einer umfangreichen Simulation der TI und ihrer Komponenten wie Kartenterminal, Chipkarte (eGK, HBA, SMC), LAN, WAN, PKI aufsetzen. Wir sind Partner bei der Entwicklung der elektronischen Patientenakte und treiben disruptive Innovationen voran, wie den Software-eHealth-Konnektor oder die virtuelle eGK.

Besuchen Sie uns im Web unter: www.achelos.de | www.iot.achelos.com

■ Wir bieten:

achelos bietet interessante und praxisnahe Aufgaben in sicherheitsrelevanten Anwendungsbereichen, die Innovationen verlangen und Arbeiten in einem offenen und kollegialen Miteinander sowie flexible Arbeitszeitgestaltung und Home Office. Der Einsatzort ist Paderborn.

■ Ihre Tätigkeiten:

Als Senior Sales Manager Health verbessern Sie kontinuierlich die Marktpräsenz von achelos im deutschen Gesundheitswesen und erzielen finanzielles Wachstum. Sie definieren im Team langfristige strategische Ziele für unsere Produkte und Dienstleistungen im Segment Health und akquirieren neue Kunden. Sie gehören dem Sales & Marketing Team an und haben direkte Pipeline- und Umsatzverantwortung.

■ Ihre Verantwortlichkeiten und Aufgaben:

- Sie entwickeln Geschäftspläne und Business Cases für unsere Produkte und Dienstleistungen im Segment Health
- Sie verstärken das Team bei der Definition neuer Produkte und Dienstleistungen im Segment Health
- Dazu beobachten Sie die Entwicklung der Branche und identifizieren potentielle Trends und leiten Chancen für unser Portfolio ab

- Sie leiten die richtigen Verkaufsargumente / Instrumente für Zielgruppen ab
- Sie entwickeln im Team Vertriebsmittel, Präsentationsmaterial, Messeauftritte
- Sie verstärken das Team bei der Definition langfristiger strategischer Ziele für unsere Produkte und -Dienstleistungen im Segment Health
- Sie akquirieren Neugeschäft und tragen die Verantwortung für die Einhaltung der vertrieblichen Ziele (Auftragseingang und Umsatz)

Kundenprojekte

- Sie unterstützen bei der systematischen Erhebung der Anforderungen von Kunden und anderer Stakeholder
- Sie unterstützen den Projektmanager bei der Validierung von Anforderungen sowie der Identifizierung von Projektrisiken

■ Ihre Qualifikation:

- Sie besitzen umfassende und mehrjährige Kenntnis des deutschen Gesundheitsmarktes besonders im Bereich der Telematik Infrastruktur und deren Anwendungen in Entwicklung, Produktmanagement, Vertrieb oder Business Development
- Sie kennen die Selbstverwaltung, deren Stakeholder, Marktteilnehmer deren Verbandsstrukturen
- Sie haben gute Kenntnis über die gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen des deutschen Gesundheitsmarktes im Bereich der Telematik Infrastruktur
- Sie verfügen über eine hohe technische Affinität und können komplexe IT-Infrastrukturen und Strategien sowie Security Services beim Kunden erklären
- Sie haben ein ausgezeichnetes Kundennetzwerk im deutschen Gesundheitsmarkt und erkennen potenzielle Vertriebschancen sehr schnell
- Sie haben gute Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie unternehmerische Kompetenz
- Sie haben eine eigenverantwortliche und zielorientierte Arbeitsweise und bringen sich gerne im Team ein

Auf Sie wartet ein spannendes und komplexes Aufgabengebiet in einem modern organisierten, expandierenden Unternehmen mit viel Gestaltungsspielraum.

Arbeitsort:	Paderborn (Reisebereitschaft 50%)
Befristung:	unbefristet
Beschäftigungsumfang:	40 Std./Woche
Urlaub:	30 Tage
Gewünschte Bewerbungsart:	schriftlich, per E-Mail
Gewünschte Unterlagen/Informationen:	Lebenslauf, Zeugnisse, Angabe von Gehaltswunsch, möglicher Einstellungstermin

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Annette Kalz

achelos GmbH

Vattmannstraße 1

33100 Paderborn

E-Mail: personal@achelos.de