



Die Healthcare at Home Deutschland GmbH ist das deutsche Tochterunternehmen des britischen Homecare-Dienstleisters Healthcare at Home Ltd., einem der europaweit führenden Serviceunternehmen im Homecare-Bereich. Wir bieten bundesweit ein häusliches Betreuungs- und Servicekonzept speziell für chronisch kranke Patienten an, die im Rahmen einer Therapie Infusionen, Injektionen oder ein Training zur Selbstinjektion erhalten. Desweiteren unterstützen wir die pharmazeutische Industrie bei der Gewinnung von studienrelevanten Daten für die Versorgungsforschung & Nutzenbewertung.

Wir suchen zum nächstmöglichen Termin

Manager Business Development m/w

Aufgaben:

In dieser verantwortungsvollen Position sind Sie für den strategischen Marktaufbau und- ausbau der Dienstleistungen von Healthcare at Home zuständig. Die Identifikation neuer Geschäftsbereiche und Akquisition von neuen Projekten, sowie deren erfolgreiche Realisierung, gehören ebenso zu Ihren Schlüsselaufgaben.

- Sie sind zuständig für die Erschließen neuer Kundenkreise im Pharmamarkt sowie für die Aufrechterhaltung bestehender Business Kontakte
- Sie fungieren als Ansprechpartner für externe Stakeholder (z.B.: Kunden, Verbände, Organisationen) sowie für interne Dienstleiter und Abteilungen
- Sie sind verantwortlich für die Entwicklung und Durchführung von Präsentationen beim Kunden vor Ort, sowie die Angebotserstellung. Sie führen die Projekte bis zum Vertragsabschluss und übernehmen die Betreuung des Kunden in allen Phasen danach
- Sie betreiben aktives Networking und sind auf Kongressen und strategisch wichtigen Veranstaltungen präsent
- Sie pflegen eine enge Kooperation und Abstimmung mit dem Geschäftsführer und erstellen ein kontinuierliches Reporting

Das bringen Sie mit:

- Vorzugsweise haben Sie ein naturwissenschaftliches oder medizinisches Studium absolviert
- Sie haben mehrjährige Berufserfahrung im Marketing & Sales in der Healthcare/Pharma Branche mit nachweisbaren Erfolgen
- Sie haben ein fundiertes Netzwerk in der pharmazeutischen Industrie sowie hervorragende Kenntnisse des deutschen Gesundheitssystems
- Erfahrungen im B2B Bereich und/oder Dienstleistungssektor sind von Bedeutung
- Experte im Aufbau von Strukturen sowie strategische Ausrichtung einer Dienstleistung
- Sie haben verkäuferisches Talent, mit einem hohen Maß an Verhandlungs- und Kommunikationsgeschick sowie Abschlussicherheit
- Mit Empathie, Sensibilität und einem hohen Serviceanspruch gehen Sie auf die Kundenbedürfnisse ein
- In einem projektgetriebenen Umfeld erledigen Sie Ihre Aufgaben mit Eigenmotivation, Selbstständigkeit, Flexibilität, Ausdauer und Teamgeist
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse sowie gute IT Kenntnisse

Das bieten wir:

- Ein attraktives Gehaltspaket inklusive Fahrzeug sowie flexible Arbeitszeiten. Und vor allem: eine Aufgabe, die Spaß macht, in einem Team, mit dem Sie einfach gerne zusammenarbeiten werden.

Wenn Sie Ihre Zukunft bei einem Dienstleister im Gesundheitswesen sehen und die Herausforderung eines jungen Unternehmens meistern möchten, seien Sie dabei und werden Teil des Teams! Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Bitte bewerben Sie sich online unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und Referenznummer 101: [bewerbung@hah.de.com](mailto:bewerbung@hah.de)

Sollten Sie vorab Fragen haben, dann nutzen Sie gerne unsere Infoline: 0621 /84 508-719

Weitere Informationen über Healthcare at Home Deutschland GmbH finden Sie auf unserer Homepage: www.healthcare-at-home.de

