

Business Development Representative DACH

Als BDR DACH spielen Sie eine strategische Rolle bei der Erweiterung von Geschäftsbeziehungen und dem Ausbau unserer Geschäftstätigkeit in der DACH-Region und darüber hinaus.

Zu Ihren Aufgaben gehört die Leitung des Vertriebs in der DACH-Region und neue Kundenpotentiale und Marktchancen zu identifizieren. **Deutsch als Muttersprache oder auf Muttersprachniveau**, sowie gute bis sehr gute Englischkenntnisse sind daher ein Muss.



Ihre täglichen Aufgaben:

- Entwicklung und Umsetzung von Verkaufsstrategien zur Erreichung der Umsatzziele
- Vertragsverhandlung und -abschluss mit großen Kunden
- Unterstützung der Entwicklung einer Go-To-Market Strategie in einem crossfunktionalen Team
- Generierung und Weitergabe von Market-Insights und -Feedback
- Überwachung und Analyse von Sales KPIs
- Erstellung umfassender Umsatzprognosen auf monatlicher, vierteljährlicher und jährlicher Basis
- Entwicklung von ROI-Modellen für gesetzliche Krankenkassen, private Versicherungen und Krankenhäuser in Zusammenarbeit mit anderen Teams
- Repräsentation des Unternehmens bei Branchenveranstaltungen

Erfahrung:

- Leidenschaft für die Verbesserung der Gesundheitsversorgung
- Solide Erfahrung im Vertrieb oder in der Geschäftsentwicklung, vorzugsweise in einem Unternehmen der digitalen Gesundheitsbranche (Telemedizin, EHR, CRM, usw.)
- 3+ Jahre Erfahrung in der datengesteuerten Geschäftsentwicklung
- Erfahrung im Verkauf von Gesundheits- oder Krankenversicherungssoftware an Unternehmen, insbesondere an gesetzliche und private Krankenversicherungen sowie Gesundheitsdienstleister
- Nachgewiesene Kontakte zu Führungskräften im Gesundheitswesen in der DACH-Region
- Umfassende Kenntnisse der Gesundheitsbranche in der DACH-Region
- Fähigkeit zum Verstehen und Analysieren von Vertriebskennzahlen

Kenntnisse:

- Analytisches Denken mit hervorragenden Problemlösungsfähigkeiten
- Kundenorientierung mit ausgezeichnetem Verhandlungsgeschick
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten
- Beherrschung der englischen Sprache (in Wort und Schrift)
- Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem oder gleichwertigem Niveau

Was wir bieten:

- Homeoffice Job mit gelegentlichen Dienstreisen (ca. 10%-20% Reiseanteil)
- Mitarbeiterbeteiligungsprogramm
- Flexible Arbeitszeiten
- Attraktives Gehalt: Basis + Provisionsplan
- Dienstlaptop, Bildschirm etc.
- Unternehmenskultur, die auf Feedback und sinnvoller Zusammenarbeit basiert
- Firmenevents (Vor-Ort Treffen in Breslau, Firmenfeiern etc.)
- Individuelles Fortbildungsbudget
- Integrationsbudget für dich und dein Team

Standort:

Obwohl unser Team geografisch verstreut ist, suchen wir für diese spezielle Aufgabe Kandidaten mit Sitz in Deutschland, was Ihre Gesamtleistung und Ihren Einfluss innerhalb des Unternehmens erheblich steigern kann. Wir danken Ihnen für Ihr Verständnis und Ihre Rücksichtnahme auf diese Standortanforderungen.

Interesse? Jetzt bewerben:

<https://rb.gy/kivwnj>

Bitte senden Sie Ihren Lebenslauf in ENGLISCH, denn unser Team ist sehr international und die interne Kommunikation erfolgt in Englisch.

Für nähere Informationen zum Aufgabenbereich steht Ihnen Karolina Galecka (karolina.galecka@infermedica.com) gern zur Verfügung.