

AREA SALES MANAGER (Norddeutschland)

TÄTIGKEITSBESCHREIBUNG

- Sie sind dafür zuständig, den Umsatz mit Telemis-Produkten (medizinische Imaging-Management-Lösungen - PACS, MACS, Digital Pathology - und Krankenhaus-Cockpit-Lösungen) aufrechtzuerhalten und zu steigern.
- Sie bauen Kundennähe mit bestehenden Kunden auf (Universitätskliniken, Krankenhäuser, Kliniken, radiologische Praktiken).
- Sie sind dafür zuständig, das Wachstum in Ihrer Region voranzutreiben, indem Sie nach neuen Möglichkeiten für alle Telemis-Produktlinien suchen.
- Sie arbeiten direkt unter dem Geschäftsführer von Telemis Deutschland und stehen in engem Kontakt mit der Telemis-Zentrale in Louvain-la-Neuve (Belgien).
- Ihre Region ist: Norddeutschland (Berlin, Hamburg, Hannover, Dortmund).
- Sie erreichen Ihre Ziele, indem Sie Ihren Markt analysieren und Ihre Aktivitäten eigenständig umsetzen.
- Sie erzielen diese Verkäufe mit Unterstützung der technischen Teams in Deutschland und Belgien..
- Sie ermitteln Entscheidungsträger in den Häusern und ergreifen Maßnahmen, um den Verkauf (langer Zyklus) abzuschließen und setzen dabei die verschiedenen technischen, kommerziellen, rechtlichen und administrativen Methoden ein.

ANFORDERUNGSPROFIL

- Sie haben Erfahrungen mit dem Verkauf von Hightech-Produkten und/oder Softwarelösungen (Langzyklusverkäufe).
- Exzellente Kommunikationsfähigkeiten und Fähigkeit, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen
- Ihre Fähigkeiten ermöglichen es Ihnen, Ihre Kunden im Auge zu behalten und deren Bedürfnisse zu verstehen.
- Sie wissen, wie Sie die technischen Teams um ein Projekt versammeln können, um Sie bei Ihrer Verkaufsaktion zu unterstützen.
- Sie sind autonom, ergreifen Initiativen und konzentrieren sich gleichzeitig auf Ihre Ziele.
- Sie sprechen Deutsch und Englisch.

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen Herausforderung geweckt?

Dann senden Sie uns Ihre Bewerbung mit Lebenslauf bitte an

jobs@telemis.com

Telemis SA

2, avenue Athéna

B-1348 Louvain-la-Neuve (Belgien)