

1/ Geschäftsführer Deutschland

Telemis ist ein schnell wachsendes IT-Unternehmen im Gesundheitswesen, das auf PACS/MACS (Picture/Multimedia Archiving and Communication System), Digitale Pathologie und Business Intelligence-Lösungen für das Gesundheitswesen spezialisiert ist. Für seine deutsche Niederlassung sucht Telemis einen Geschäftsführer.

Ihre Rolle als Geschäftsführer

Ihre Position als Geschäftsführer besteht aus einer Kombination von allgemeiner Geschäftsführung und Vertriebsmanagement.

Im Rahmen der allgemeinen Geschäftsführung sind Sie für die Weiterentwicklung des Geschäfts verantwortlich, um sicherzustellen, dass das Unternehmen seine Rentabilität und sein Engagement für unsere Kunden behält.

Ihre Aufgaben umfassen:

- Verfolgung von Finanz- und Buchhaltungsangelegenheiten (Cashflow-Management, Überprüfung und Verfolgung der Monats- und Quartalsberichte an das Management)
- Teilnahme und Präsentation der Aktivitäten von Telemis Deutschland während der vierteljährlich stattfindenden internationalen Treffen
- Mitarbeiterbewertungen (jährliche Beurteilungen)
- Bewertung des Schulungsbedarfs und Nachbereitung der Schulungen
- Nachbereitung von HR-Angelegenheiten mit Hilfe des HR Business Partners der Gruppe

Im Bereich Vertriebsmanagement sind Sie für das Wachstum der deutschen Tochtergesellschaft verantwortlich. Sie bauen das Vertriebsteam auf und führen es an, während Sie gleichzeitig die Strategie zur Erreichung Ihrer Ziele festlegen.

Darüber hinaus gehören zu Ihren Aufgaben:

- die Definition von Geschäftszielen mit dem Vertriebsteam und dem Vorstand von Telemis
- die Definition von Aktionsplänen mit dem Vertriebsteam, um die gesetzten Ziele zu erreichen
- Nachverfolgung der kommerziellen Aktivitäten vor Ort mit dem Vertriebsteam, Meetings mit Interessenten und Kunden
- Nachverfolgung von Verkaufsberichten
- Nachverfolgung von Ausschreibungen für öffentliche und private medizinische Einrichtungen
- Aktive Teilnahme an Kundendemos und Meetings für Ausschreibungen
- Mitwirkung im Lenkungsausschuss verschiedener medizinischer Standorte, je nach Bedarf des Vertriebsteams
- Teilnahme an nationalen und internationalen Kongressen zur Förderung der Telemis-Lösung

- Organisation von Vertriebs- und Partnertreffen

Unsere deutsche Niederlassung befindet sich in Willich. Im Rahmen dieser Position müssen Sie bereit sein, sowohl innerhalb Deutschlands als auch international (hauptsächlich in Belgien) zu reisen

Ihr Profil

- o Sie haben zumindest erste Erfahrungen als Vertriebsleiter gesammelt, vorzugsweise im Gesundheitswesen

Unser Angebot

Sie werden Teil eines dynamischen und motivierten Teams in einem multinationalen Unternehmen mit menschlichen Dimensionen. Über das wettbewerbsfähige Gehalt hinaus bietet Telemis echte Karrierechancen