

Die DDG Deutsches Dienstleistungszentrum für das Gesundheitswesen GmbH ist einer der größten Dienstleister für die externe Prüfung von Rechnungen im deutschen Gesundheitswesen. Mit unseren ca. 600 Mitarbeitern schaffen wir für unsere Kunden einen echten Mehrwert. Dabei arbeiten wir mit modernsten Technologien.

Unsere Mitarbeiter haben einen hohen Stellenwert in unserem Unternehmen. Um unseren Anforderungen auch in Zukunft gewachsen zu sein, freuen wir uns Sie zum nächstmöglichen Termin in unserem Team begrüßen zu dürfen.

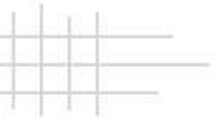
Sales Manager Dienstleistung (m/w/d) mit Schwerpunkt Kommunen (Kreise, Städte, Gemeinden und Stadtbezirke)

Ihre Aufgaben:

- Sie beraten und betreuen potentielle Auftraggeber und externe Vertragspartner bei Fragen zu unserem Dienstleistungsportfolio.
- Sie erschließen neue Vertriebskanäle durch vollumfängliche Nutzung der Marktpotentiale und eröffnen neue Perspektiven, indem Sie die proaktive Gewinnung von neuen Vertragspartnern auf Gemeinde- und Kommunalebene übernehmen.
- In Ihrer Schlüsselposition erstellen Sie selbstständig Ihre Vertriebsplanung, analysieren und evaluieren Ihre Vertriebsmaßnahmen, um einen komprimierten Vertriebszyklus zu gewährleisten.
- Sie stellen einen flächendeckenden Kommunikationsfluss zu den internen Verantwortlichen und externen Entscheidungsträgern sicher und sorgen für die Einhaltung, Umsetzung und Kontrolle geltender Standards.
- Sie garantieren einen strategischen Um- und Ausbau von Servicestrukturen und Prozessen, um die Zusammenarbeit mit Verwaltungen, Institutionen und Kommunen zwecks langfristiger Kooperationen zu intensivieren.
- Sie richten unsere Dienstleistung stets am Auftraggeber aus.
- Sie betreiben Netzwerkarbeit und besuchen Messen, Tagungen und Fachevents.

Ihr Profil:

- Sie bringen ein abgeschlossenes Hochschulstudium oder eine abgeschlossene Berufsausbildung mit.
- Sie konnten bereits berufspraktische Erfahrungen in vergleichbarer Position sammeln und können nachweisbare Erfolge im Kontext mit Akquiseaktivitäten vorweisen.
- Idealerweise verfügen Sie über strukturelle Kenntnisse und Verbindungen zu Institutionen der kommunalen Gebietskörperschaft.
- Erste Branchenerfahrungen im Gesundheitswesen oder Dienstleistungssektor sowie ein gewachsenes Netzwerk sind von Vorteil.
- Sie können Menschen begeistern und wenden dabei überzeugende und rhetorisch gewandte Gesprächs- und Verkaufstechniken an. Dabei beeindrucken Sie durchsetzungsstark und souverän durch ausgeprägte Methoden- und Präsentationskompetenz.
- Sie sind mobiles, agiles Arbeiten gewohnt und bringen ein hohes Maß an Reisebereitschaft für Dienstreisen innerhalb Deutschlands mit.
- Ein versierter Umgang mit den gängigen Microsoft Office Anwendungen (Outlook, Word, Excel und PowerPoint) und die Bereitschaft sich in innovative und komplexe Sachverhalte einzuarbeiten, runden Ihr Profil ab.



Wir bieten:

- einen sicheren Arbeitsplatz in einem mittelständischen Familienunternehmen
- spezielles Onboarding-Programm
- attraktive Vergütung
- Dienstwagen
- umfangreiche Sozialleistungen
- flexible Arbeitszeiten
- ein selbstständiges und eigenverantwortliches Arbeiten
- frisches Obst, Kaffee und Wasser
- attraktive (E-)Bike-Leasing-Angebote

Wenn Sie uns dabei unterstützen möchten, unsere Marktposition in der Wachstumsbranche Gesundheitswesen zu sichern, dann senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen **unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung** sowie Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins an:

DDG GmbH
Nathalie Bednarz
Grabenstr. 102
45141 Essen

bewerbung@ddg-online.de (online-Bewerbung wird nur mit pdf-Dateien angenommen)
www.ddg-online.de

Hinweis: Sämtliche Bezeichnungen richten sich an alle Geschlechter.