

Spezialist Software- und Lösungsvertrieb im Gesundheitswesen (w/m/d)

Über VEPRO

Die VEPRO Germany East GmbH ist ein innovativer Technologie- und Lösungspartner der digitalen Transformation im Gesundheitswesen. Trends in Telemedizin, Trusted Cloud Computing und dynamische Entwicklungen im eHealth-Markt prägen unsere Arbeitsweise. Kliniken, Radiologien, medizinische Versorgungszentren und Arztpraxen aus fast allen medizinischen Fachrichtungen bilden unsere Kundschaft. Aufgrund der hohen Nachfrage nach digitalen Lösungen im Gesundheitswesen suchen wir ab sofort nach Verstärkung für unser Team.



Darauf können Sie sich freuen

- eine vielfältige und finanziell attraktive Tätigkeit in einem professionellen sowie familiären Arbeitsumfeld mit angemessenem Gestaltungsspielraum für Ihren erfolgreichen Vertriebsalltag
- vielseitige Aufgaben mit Eigenverantwortung sowie spannenden Projekten an der Schnittstelle zwischen Medizin und IT
- eine umfassende Einarbeitungsphase mit intensiver Betreuung
- offene Kommunikations- und Unternehmenskultur in einem dynamischen und interdisziplinären Team
- Raum für Ihr persönliches Wachstum: Ihre Weiterentwicklung liegt uns am Herzen, daher fördern wir Ihre berufliche Fort- und Weiterbildung langfristig
- modern ausgestatteter Arbeitsplatz und die Möglichkeit, im Homeoffice zu arbeiten

Nach umfassender Einarbeitung verantworten Sie

- Neukundengewinnung
- Betreuung und Ausbau des Bestandskundengeschäfts
- Analyse und Identifikation von Kundenbedürfnissen
- Präsentation und Verkauf unserer Software- und Lösungskonzepte
- Ausbau bestehender und Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen und Weiterentwicklung der Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern
- Organisation und Teilnahme von Kundenevents sowie Messeveranstaltungen

Das bringen Sie mit

- ein abgeschlossenes Studium der Informationstechnik oder Medizintechnik, eine medizinische Berufsausbildung als MTR, eine vergleichbare Qualifikation mit anerkannter Zusatzqualifizierung (z. B. Fach- /Betriebswirt o. ä.) oder vergleichbares Studium
- Erfahrung im Vertrieb von Beratungsintensiven Produkten- und Lösungen, alternativ bringen Sie bereits eigene Erfahrungen aus der Anwendung von medizinischen Workflowlösungen wie PACS / RIS / PVS mit
- gute Kenntnisse im Bereich der medizinischen Fachsprache
- kundenorientiertes Denken, soziale Kompetenz und Teamfähigkeit
- überzeugendes Auftreten und Kommunikationsfähigkeit
- Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke
- sichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse

Wir freuen uns über Ihre Bewerbung an: karriere@vepro-east.de
Ihre Fragen beantwortet gern Herr **Martin Schrupf** unter Tel. **03586 390500**.