

Wir sind eine zukunfts- und wachstumsorientierte Unternehmensgruppe im Gesundheitsmarkt. Mit fast 100 Jahren Erfahrung und rund 170 Mitarbeitern gehören wir zu den Pionieren in der Privatliquidation. Mit unseren innovativen Dienstleistungen entlasten wir täglich unsere rund 4000 Mitglieder und Kunden von arztfremden kaufmännischen Verwaltungsaufgaben.

Schließen Sie sich an – Es erwartet Sie ein moderner Arbeitsplatz, gleitende Arbeitszeiten und ein angenehmes Betriebsklima in einem motivierten Team.



Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen Regionalmanager Vertrieb (m/w/d) für die Region Süddeutschland (Schwerpunkt Bayern)

Sie sind ein Verkaufstalent und suchen eine verantwortungsvolle und interessante Tätigkeit im privatärztlichen Dienstleistungsbereich? Sie haben Freude am selbstständigen Arbeiten und an der beruflichen/fachlichen Weiterentwicklung?

Ihre Aufgaben:

- › Sie sind für den Umsatz und die Aktivitäten in Ihrem Verkaufsgebiet verantwortlich.
- › Sie sorgen für eine umfassende Betreuung und kompetente Beratung der Kunden und bauen den bestehenden Kundenstamm in Bayern systematisch aus.
- › Neue Kunden werden von Ihnen identifiziert und kontaktiert.
- › Sie führen Verkaufsgespräche, erstellen Angebote und sorgen für eine reibungslose Vertragsabwicklung.
- › Organisation und Teilnahme an Messen und Veranstaltungen.
- › Dokumentation der Angebote, Verträge und Telefonate mittels CRM.

Ihr Profil:

- › Als idealer Kandidat haben Sie bereits mehrjährig als Vertriebsmitarbeiter im Außendienst gearbeitet und verfügen über gutes Verhandlungsgeschick.
- › Sie haben eine abgeschlossene kaufmännische / medizinische Ausbildung und wenn möglich Branchenerfahrung.
- › Mit Ihrer Kommunikationsfähigkeit können Sie Kunden begeistern.
- › Sie handeln stets verantwortungsvoll, selbständig und zielstrebig, sind empathisch und haben Spaß am Verkauf.
- › Ihr analytisches Know-How und Ihr Organisationstalent tragen zum Gelingen der Vertriebsprojekte bei.
- › Umgang mit den MS-Office Produkten ist eine ausgeprägte Stärke Ihrer Person.
- › Flexibilität und temporäre Reisebereitschaft inklusive Übernachtungen bringen Sie mit.

Unser Angebot:

- › Ein moderner Arbeitsplatz mit abwechslungsreichen und herausfordernden Aufgaben und mit der Möglichkeit für mobiles Arbeiten
- › ein Firmenwagen steht auch für die private Nutzung zur Verfügung
- › angenehmes Betriebsklima in einem motivierten Team
- › Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- › Dienstradleasing über BusinessBike

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre Online-Bewerbung. Diese richten Sie bitte an jobs@pvs-bw.de
Ihre Ansprechpartnerin ist Frau Gabriele Hardt · Telefon 0711 / 72 01-0
jobs@pvs-bw.de · www.pvs-bw.de