

Market Development Manager (m/w/d) Gesundheitswesen

Mehr als Labor.

Die Limbach Gruppe besteht derzeit aus über 30 Einzellaboratorien. Die ärztlich geführten Einzellaboratorien haben sich durch kompetente medizinische Beratung, hochspezialisierte Diagnostik, eine umfassende Angebotspalette und ein breites Dienstleistungsspektrum als führende Unternehmensgruppe etabliert.

Die Laboratorien sind ein verlässlicher Partner für niedergelassene Ärzte, Krankenhäuser und andere medizinische Einrichtungen.

Aufgaben

- Sie beobachten und analysieren kontinuierlich den deutschen Gesundheitsmarkt, um daraus gezielt Akquisepotenziale für unser Vertriebsteam abzuleiten und aufzubereiten
- Basierend auf Ihren Analysen entwickeln Sie passgenaue Produkt- und Servicepakete sowie überzeugende Vertriebsunterlagen
- Sie agieren als zentrale Schnittstelle im Akquiseprozess, nehmen an Vertriebsgesprächen teil, leiten wichtige Anforderungen ab und entwickeln daraus zukunftsweisende Geschäftsideen
- Für ausgewählte strategische Kunden sind Sie der erste Ansprechpartner (m/w/d) - Sie übernehmen die Verantwortung für die erfolgreiche Umsetzung gemeinsamer Projekte und sichern eine exzellente Servicequalität
- Sie bringen Ihre Ideen zur Weiterentwicklung unserer Vertriebs- und Akquiseprozesse aktiv ein und tragen so maßgeblich zur kontinuierlichen Verbesserung unserer Marktstrategie bei

LIMBACH GRUPPE

Einstiegslevel:
Mitarbeiter

Standort:
Heidelberg

Tätigkeit:
nicht-medizinisch

Art:
Vollzeit

Unternehmensbereich:
Business Development

Kontakt:
Limbach Gruppe SE

Samuel Schöler
Personalreferent Recruiting
Tel.: +49 6221 / 1853 - 241



Profil

- Sie haben ein Studium (z.B. BWL, Gesundheitsökonomie) erfolgreich abgeschlossen oder besitzen eine vergleichbare Qualifikation
- Darüber hinaus verfügen Sie über mehrjährige Berufserfahrung im Business Development, strategischen Vertrieb oder in der Marktanalyse sowie über ein nachweisbares Netzwerk im deutschen Gesundheitswesen
- Sie besitzen Expertise in der Marktanalyse und der Ableitung von Vertriebsstrategien
- Eine proaktive und ergebnisorientierte Arbeitsweise mit einem guten Gespür für neue Geschäftsmöglichkeiten sowie Kompetenz in Vertragsverhandlungen und im Aufbau von strategischen Partnerschaften zeichnen Sie aus
- Sie überzeugen durch ausgeprägtes analytisches und strategisches Denkvermögen, ein hohes Maß an Eigeninitiative und eine proaktive, selbstständige Arbeitsweise ("Macher-Mentalität")
- Exzellente Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten sowie eine strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise runden Ihr Profil ab

Chance

- Bei uns finden Sie ein inspirierendes Arbeitsumfeld, in dem Kreativität und Teamwork gefördert werden
- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis ist für uns selbstverständlich
- Bei uns erwarten Sie ein attraktiver und modern ausgestatteter Arbeitsplatz
- Sie können sich auf spannende und innovative Projekte freuen
- Regelmäßige fachliche und organisatorische Entwicklungsmöglichkeiten stehen Ihnen durch unsere Limbach Akademie zur Verfügung und bieten die Grundlage für langfristige Karrieremöglichkeiten
- Wir bieten Ihnen flexible Arbeitszeiten mit Option zum mobilen Arbeiten
- Ihnen stehen in unserem Haus eine Kantine und freie Getränke zur Verfügung
- Sie profitieren von besonderen Leistungen wie zum Beispiel Job-Ticket, Dienstrad-Leasing, Gesundheitsförderung und betrieblicher Altersvorsorge inklusive Arbeitgeberzuschuss
- Regelmäßige Firmenveranstaltungen und Teamevents schaffen eine angenehme Teamatmosphäre

Zum Stellenmarkt:



Vorteile



Job-Ticket



Sonder-/Zusatzurlaub



Jubiläumszahlung/-urlaub



Behindertengerechter Arbeitsplatz

 Zuschuss zur Betrieblichen
Altersvorsorge

 Mitarbeiterevents

 Obstkorb

 Kostenlose Getränke

 Job-Rad

 Gesundheitsförderung

 Mitarbeiterparkplätze

 Betriebsrestaurant /
Verpflegungsangebot

 Moderne Ausstattung am
Arbeitsplatz

 Weiterbildungsangebote

 Sportangebot

 Mobiles Arbeiten

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns über Ihre vollständige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins.