

(Senior) Vertrags- und Angebotsmanager (m/w/d) im Strategischen Krankenhausvertrieb (Pre-Sales)

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

- Ihr Aufgabenschwerpunkt ist die eigenständige Angebotserstellung und Bearbeitung von Krankenhausausschreibungen im Sales Back Office
- Ebenfalls im Fokus steht die Erstellung von umfangreichen Angebotskalkulationen für Krankenhausprojekte im Bereich Labordiagnostik
- Enge Abstimmung im Team und beratende Unterstützung unserer Standorte mit Analysen und Reportings im Sinne des Presales Consulting
- Darüber hinaus übernehmen Sie Aufgaben aus dem Krankenhaus-Controlling
- Sie werden eng mit den operativen Geschäftsbereichen, Lieferanten und unseren Standorten zusammenarbeiten




Profil

- Sie können ein erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium, eine abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung, einen Abschluss zum MTLA/ MTA/ BTA/ CTA/ MFA (m/w/d) oder eine vergleichbare medizinische Berufsausbildung vorweisen
- Sie bringen mehrjährige, fundierte Berufserfahrung im Gesundheitswesen mit – gepaart mit tiefgehendem kaufmännischem Verständnis
- Sehr gute Excel-Kenntnisse, verbunden mit einer hohen Zahlenaffinität, zeichnen Sie aus.
- Fundierte Kenntnisse in der Abrechnung nach GOÄ und EBM sind wünschenswert
- Sie bringen eine ausgeprägt strukturierte und analytische Arbeitsweise mit
- Ein hohes Maß an Eigenständigkeit und ein sorgfältiger Arbeitsstil, gepaart mit strategischem Weitblick und Detailgenauigkeit, runden Ihr Profil ab

Chance

- Sie finden bei uns einen attraktiven und modern ausgestatteten Arbeitsplatz vor
- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis ist für uns selbstverständlich
- Sie können sich auf spannende und innovative Projekte freuen
- Eine umfangreiche und strukturierte Einarbeitung durch die Teamkolleg:innen ist selbstverständlich
- Wir bieten Raum für neue Denkansätze und selbstverantwortliches Handeln
- Regelmäßige fachliche und organisatorische Entwicklungsmöglichkeiten stehen Ihnen durch unsere Limbach Akademie zur Verfügung
- Ihnen stehen in unserem Haus eine eigene Kantine und freie Getränke zur Verfügung
- Sie profitieren von Leistungen wie zum Beispiel einem Job-Ticket, Dienstrad-Leasing und einer betriebliche Altersvorsorge inklusive Arbeitgeberzuschuss
- Regelmäßige Firmenveranstaltungen und Teamevents schaffen eine angenehme Teamatmosphäre
- Wir bieten Ihnen flexible Arbeitszeiten mit Option zum mobilen Arbeiten

Vorteile

- | | |
|---|---|
|  Job-Ticket |  Sonder-/Zusatzurlaub |
|  Jubiläumszahlung/-urlaub |  Behindertengerechter Arbeitsplatz |
|  Zuschuss zur Betrieblichen Altersvorsorge |  Mitarbeitererevents |
|  Obstkorb |  Kostenlose Getränke |
|  Job-Rad |  Gesundheitsförderung |

LIMBACH  GRUPPE

Einstiegslevel:
Mitarbeiter

Standort:
Heidelberg

Tätigkeit:
nicht-medizinisch

Art:
Vollzeit

Unternehmensbereich:
Vertrieb

Kontakt:
Anita Dyrbusch
Senior Projektmanagerin
Recruiting
anita.dyrbusch@limbachgruppe.com



Zum Stellenmarkt:





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.