

INNOVATIVE TECHNOLOGIE, INTERESSANTE EINSATZBEREICHE, HERAUSFORDERNDE TECHNIK: LEGEN SIE DEN GRUNDSTEIN FÜR IHRE WEITERE BERUFLICHE ZUKUNFT BEI OPASCA!

Mitarbeiter (w/m) Applikationsberatung und Kundenbetreuung - Vertriebsinnendienst

„Solution-as-a-service“: OPASCA entwickelt und vertreibt ganzheitliche Systemlösungen (Software/Hardware), die speziell die besonderen Anforderungen des Klinikalltags an die (Patienten-)Sicherheit, das Workflow-Management und die positive Behandlungserfahrung adressieren. Dabei steht die intelligente Vernetzung von Daten, Akteuren, Geräten, Räumen und Abläufen für einen patientenzentrierten Workflow im Fokus der Konzeptionierung und der Umsetzung. Ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmensphilosophie besteht darin, Patienten gezielt stärker in den Therapieprozess einzubinden und ihnen neue Interaktionsmöglichkeiten mit den Klinikexperten zur Verfügung zu stellen, um so ihre Autonomie zu stärken und den Therapieverlauf positiv zu beeinflussen.

Ihre Aufgaben

- Bedarfs- und Potentialermittlung zum nachhaltigen Ausbau der hochangesehenen Marktposition des Unternehmens
- Auf- und Ausbau von neuen werthaltigen Kunden- und Produktpotentialen durch eigenverantwortliche, zielorientierte Steuerung des Vertriebsaußendienstes und entsprechender Terminkoordinierung
- Erkennung und Formulierung von Nutzenpotentialen
- Nutzen- und wertorientierte Kundenberatung zur Unterstützung von Auftragsabschlüssen und für Folgeprojekte
- Ausarbeitung und Kommunikation von kundenorientierten Konzepten, in Verbindung mit betriebswirtschaftlichen Kalkulationen
- Identifizierung von Markttrends, Kunden- und Produktpotentialen
- Aufbereitung, Pflege und Analyse relevanter Marktdaten sowie des unternehmenseigenen Berichtswesens
- Mitarbeit in der Konzeption und Erstellung von Produktinformationen, Artikeln, Pressemitteilungen und sonstiger vertriebsrelevanter Marketinginhalte

Unternehmen
OPASCA GmbH

Abteilung
Vertrieb

Standort
Deutschland

Beschäftigungsgrad
Vollzeit

Vertragsart
unbefristet

Ihre Voraussetzungen

- Erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches/wirtschaftswissenschaftliches Studium oder ähnlich
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertriebsinnendienst oder in einer vergleichbaren Tätigkeit
- Betriebswirtschaftliche Prozesskenntnisse sowie ein gutes technisches Verständnis
- Analytisches Denkvermögen sowie systematische und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Hohe Belastbarkeit und Einsatzflexibilität
- Organisations- und Kommunikationstalent
- Sicherer Umgang mit MS-Office Programmen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft

Was Sie von uns erwarten können

- ✓ Festanstellung in einem jungen, stark wachsenden Unternehmen
- ✓ spannende, abwechslungsreiche Tätigkeitsumfelder in einer zukunftssträchtigen Branche
- ✓ verantwortungsvolle und herausfordernde Projekte
- ✓ ein attraktives Gehalts- und Arbeitszeitmodell
- ✓ individuelle Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- ✓ flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- ✓ vergünstigtes Fahrzeugleasing
- ✓ zeitgemäße, betriebliche Altersversorgung
- ✓ kostenlose Getränke

Fühlen Sie sich dieser Herausforderung gewachsen?

Dann senden Sie uns eine E-Mail mit Ihren Kontaktdaten an bewerbung@opasca.com.

Wir freuen uns, Sie kennenzulernen!

Hinweis: Bewerbungen werden ausschließlich per E-Mail angenommen.

OPASCA GmbH
Julius-Hatry-Straße 1
68163 Mannheim
Deutschland

Telefon: +49 621 150282 -70
Telefax: +49 621 15082-71
kontakt@opasca.com
www.opasca.com