

# Sales Manager:in B2B DACH

Möchtest du deine Leidenschaft für den Vertrieb nutzen, um Kliniken und Krankenhäusern die modernsten Möglichkeiten des Wissensmanagements und digitalen Lernens näherzubringen? Dann werde Teil unserer AMBOSS-Mission als Sales Manager:in B2B (m/w/d) für die DACH-Region. Wir freuen uns darauf, von dir zu hören und gemeinsam die medizinische Ausbildung sowie die Patientenversorgung zu verbessern!

## DEINE ARBEIT BEI AMBOSS:

- **Steuerung des gesamten Sales Prozesses:** Du übernimmst alle Ebenen des Kundenkontakts, von der Suche und der ersten Ansprache, über das Nachfassen bis zum Vertragsabschluss.
- **Sales-Pipeline:** Du baust deine Sales-Pipeline stetig aus, um deine Umsatzziele zu erreichen und das Wachstum deiner Region weiter voranzutreiben.
- **Akkurates Tracking und Reporting:** Du dokumentierst regelmäßig deine Sales-Aktivitäten in unserem CRM (HubSpot) und erstellst ein akkurates Reporting über deine Pipeline sowie präzise Forecasts, um deinen Fortschritt sichtbar zu machen.
- **Individuelle strategische Angebote:** Du erstellst die passenden Angebote unter Berücksichtigung unserer internen Preisstrategie und der individuellen Kundenanforderungen der jeweiligen Gesundheitseinrichtung.
- **Präsentationen und Demos:** Du steigerst die Präsenz und das Verständnis unserer AMBOSS-Lösungen durch Präsentationen und Demos bei Kund:innen sowie durch die Teilnahme an Konferenzen und Fachmessen.
- **Beziehungspflege in der Gesundheitsbranche:** Du baust langfristige Beziehungen zu wichtigen Stakeholder:innen im Gesundheitssektor auf und besuchst deine wichtigsten Ansprechpartner:innen regelmäßig vor Ort.
- **Cross-funktionale Teamzusammenarbeit:** Du arbeitest mit deinem zukünftigen Team und unseren Sales Operations, Customer Success und B2B Marketing Teams zusammen an Initiativen, Wissensaustausch und der ständigen Verbesserung der Erfahrung unserer Kund:innen.

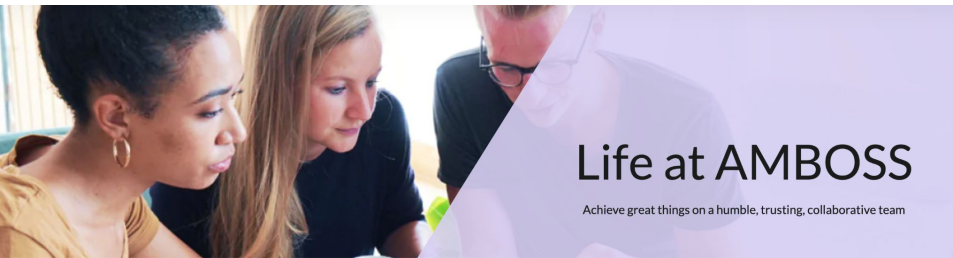
## DAS BRINGST DU MIT:

- Du hast 3–5 Jahre Erfahrung im Vertrieb komplexer SaaS Produkte an C-Level-Stakeholder:innen.
- Erfahrung im Vertrieb von IT-Lösungen an Krankenhäuser oder ein starkes Interesse an dem Healthcare-Segment sind von Vorteil.
- Du verfügst über exzellente Kommunikationsfähigkeiten und kannst souverän in verschiedenen Umgebungen und Situationen interagieren. Du sprichst Deutsch auf muttersprachlichem Niveau und kommunizierst fließend auf Englisch.
- Du hast Spaß am Verkaufen und überzeugst durch dein selbstbewusstes Auftreten Kund:innen auf allen Ebenen von den Vorteilen von AMBOSS.
- Du hast die Fähigkeit, eine breite Palette von Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu pflegen, um daraus neue Sales-Möglichkeiten zu erschließen.
- Du arbeitest gerne mit deinem Team zusammen, um erfolgreich Ergebnisse im Team zu erzielen.
- Deine ergebnisorientierte Arbeitsweise hilft dir dabei, deinen Tagesablauf effizient zu gestalten und Aufgaben selbstständig zu priorisieren.

Die Position kann in Berlin, Köln oder remote aus Deutschland oder Österreich ausgeübt werden. Wir unterstützen dich gerne bei dem Umzug zu unserem Hauptstandort in Berlin, falls dies gewünscht ist.

Klingt diese Beschreibung nach dem Arbeitsplatz, den du schon lange suchst? Dann bewirb dich noch heute.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung über unsere Webseite: [careers.amboss.com](https://careers.amboss.com) oder via E-mail: [work@amboss.com](mailto:work@amboss.com).



## Life at AMBOSS

Achieve great things on a humble, trusting, collaborative team

## An international company



We are  
400+  
AMBOSSians

From  
70+  
nationalities

And we speak  
20+ languages