

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Inside Sales Manager (m/w/d)

Was Dich erwartet...

In der Rolle als Inside Sales Manager erwartest dich ein dynamisches und abwechslungsreiches Arbeitsumfeld, in dem du deine vertrieblichen Fähigkeiten voll entfalten kannst. Du bist maßgeblich daran beteiligt, unseren Vertriebsserfolg voranzutreiben, indem du unsere Kunden als zentraler Ansprechpartner betreust. Dein Arbeitsalltag umfasst die Bearbeitung von Kundenanfragen und eigenverantwortliche Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten, sowie die Pflege von Kundeninformationen in unserem CRM-System.

Zusätzlich wirst du eng mit unserem Außendienstteam zusammenarbeiten, um gemeinsame Vertriebsstrategien zu entwickeln und umzusetzen. Du bist verantwortlich für die Planung und Organisation von Vertriebs- und Marketingkampagnen und maßgeblich beteiligt an deren Durchführung und Nachverfolgung. Dabei profitierst du von einem unterstützenden Team, das dir bei der Weiterentwicklung deiner Fähigkeiten zur Seite steht. Freue dich auf eine verantwortungsvolle Position mit viel Raum für Eigeninitiative und die Möglichkeit, aktiv zur Gestaltung unseres Unternehmenserfolgs beizutragen.

Was wir erwarten...

- **Ausbildung:** erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- **Erfahrung:** erste Berufserfahrungen im Vertrieb von Dienstleistungen/ Softwarelösungen im Healthcare IT Segment sind von Vorteil
- **Kommunikationsstärke:** Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten, sowohl schriftlich als auch mündlich, gepaart mit einem sicheren und überzeugenden Auftreten.
- **Ergebnisorientierung:** Fähigkeit, Aufgaben termin- und qualitätsgerecht abzuschließen
- **Strukturierungsstärke:** Ausgeprägtes Organisationsgeschick, um die vielseitigen Aufgaben erfolgreich umzusetzen.
- **Technische Affinität:** Sicherer Umgang mit EDV-Systemen, v.a. MS Office-Anwendungen.
- Sehr gute **Deutschkenntnisse**

Was wir bieten...

- Ein innovatives und zukunftsorientiertes Arbeitsumfeld im Healthcare IT Sektor
- Eine individuelle persönliche und fachliche Weiterentwicklung
- Einen sehr guten Einarbeitungsprozess zur Integration in dein zukünftiges Team
- Abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Arbeitsbereiche in einem interessanten und wachsenden Markt
- Kurze Kommunikationswege sowie ein hilfsbereites, kollegiales und dynamisches Team
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag mit erfolgsabhängigem Bonusmodell

Ein moderner Arbeitsplatz & freundliches Team sorgen für ein angenehmes Arbeitsklima. Unsere Umwelt und soziales Engagement sind uns wichtig

Haben wir Dein Interesse geweckt?

Wir möchten Dich gerne kennenlernen und freuen uns auf eine aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und dem frühestmöglichen Eintrittstermin. In einem Anschreiben stellst Du uns zudem kurz dar, warum Du genau die/der Richtige für die angebotene Stelle bist.

Wenn Du an weitergehenden Informationen interessiert bist, kannst Du diese gerne bei Jost Netze unter der Telefonnummer 0234-3247-100 erfragen.

Bitte sende uns Deine Bewerbung unter Angabe der Stellenbezeichnung per eMail oder postalisch an:

epiNET GmbH
Jost Netze
Konrad-Zuse-Straße 14
44801 Bochum

Werde Teil der epiNET-Familie

Die **epiNET GmbH** ist ein innovatives und wachsendes Unternehmen mit 27 Mitarbeitern. Wir setzen unseren Fokus auf die Entwicklung von Softwarelösungen und Dienstleistungen rund um die moderne Krankenhaushygiene, komplexe Auswertungen im Bereich der Mikrobiologie sowie die Zusammenarbeit mit lokalen und globalen Surveillance Netzwerken.

Einige Zahlen und Fakten zur epiNET GmbH:

- über 950 Hygiene Kunden in DACH (ca. 50% Marktanteil in D und AT)
- über 800 Krankenhäuser nutzen **HyBASE®** und **HyTEC®** Klinik sowie **HyPLAN®**
- über 150 Labore nutzen **HyBASE®** und **HyTEC®** Labor