

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort, unbefristet und in Vollzeit eine*n

Key Account Manager*in (m/w/d)

für den Vertrieb der Software apenio in Krankenhäusern. für die Software apenio® für Krankenhäuser.

Die apenio GmbH & Co. KG ist ein Tochterunternehmen der atacama | Software GmbH, welche seit 1998 die Mission hat, Transparenz in Daten und Geschäftsprozesse ihrer Kunden zu bringen. Unter dem Motto "Für Transparenz im Gesundheitswesen" entwickeln die ca. 70 Mitarbeiter*innen der Firmengruppe branchenspezifische Standardsoftware.

Unser Schwerpunkt

- Wissensbasierte Software für Pflegeplanung und Patientendokumentation in Krankenhäusern.

Wir bieten:

- Flexible Arbeitszeitmodelle
- Modern ausgestatteter Arbeitsplatz
- Möglichkeit zum Homeoffice
- Fortbildungen
- Betriebliche Altersvorsorge
- Betriebliches Gesundheitsmanagement:
 - Firmenfitness-Programm, [JobRad](#), Freigetränke, frisches Obst, Massagen, Thementage mit Fokus auf die geistige und körperliche Gesundheit am Arbeitsplatz
- Firmen Events
- Gute Verkehrsanbindung
 - Haltestelle der Linie 6 direkt vor dem Gebäude
 - direkte Erreichbarkeit der A27 (AS Bremen-Horn-Lehe)
 - Kostenfreie Autopark- und Fahrradstellplätze
- In unmittelbarer Nähe Einrichtungen des täglichen Bedarfs und die Uni Bremen
- eine attraktive, leistungsbezogene Vergütung
- Firmenfahrzeug, auch zur privaten Nutzung

Ihre Aufgaben:

- Vertriebsaktivitäten vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss
- Akquisition von Neukunden, nachhaltige Stärkung und Pflege unserer Kundenbeziehungen
- Markt- und Konkurrenzbeobachtung, Wettbewerbs- sowie Potenzialanalysen und Kundenklassifizierung
- Unterstützung der strategischen Weiterentwicklung und des Ausbaus der Geschäftsfelder
- Kalkulation und Erstellung von Angeboten

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft oder Wirtschaftsinformatik, Studium im Gesundheitswesen (z. B. Pflegemanagement, Medizinische Informatik), Ausbildung zum IT-Systemkaufmann oder vergleichbare Qualifikationen
- mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von komplexen IT- und/oder Softwarelösungen, speziell im Gesundheitswesen, bevorzugt im Krankenhausbereich
- Belastbarkeit, Kommunikationsfähigkeit, sicheres Auftreten, Handlungskompetenz
- Verhandlungsgeschick, ausgeprägte Kundenorientierung, Engagement, Einsatzbereitschaft und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Reisebereitschaft (DACH)



Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, senden Sie uns einfach Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an jobs@apenio.de. Aus Datensicherheitsgründen bitten wir Sie, alle Unterlagen ausschließlich als PDF Datei zu senden. Ihre Bewerbung wird an die zuständige Stelle der Unternehmen innerhalb der Unternehmensgruppe weitergeleitet.