

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine*n

*Sales Manager*in KI-Produkte (all genders)*

Die **apenio GmbH** aus Bremen gehört als Tochter der **atacama | Gruppe** seit 2003 zu den führenden Anbietern für digitale, mobile Patientendokumentation in Krankenhäusern und zu den Schlüsselakteuren für KI-Lösungen im Gesundheitswesen. Dabei setzt das Unternehmen auf multidisziplinäre Teams aus Informatik sowie Gesundheits- und Pflegewissenschaft. Ausgehend von der Entwicklung einer eigenen Pflegefachsprache und eines innovativen Pflegedokumentationssystems (PDS) hat apenio den nächsten Schritt vollzogen: hin zu einem interprofessionellen Dokumentations- und Planungsmanagement, das medizinische, pflegerische und therapeutische Bedarfe integriert.

Die **atacama | Gruppe** mit den Tochterfirmen atacama KV Software, apenio und atacama blooms, entwickelt unter dem Motto "Für Transparenz im Gesundheitswesen" seit 1998 branchenspezifische Standardsoftware-Lösungen für das Gesundheitswesen.

Jetzt Teil unseres Teams werden und unsere Erfolgsgeschichte mitschreiben!

Unser Schwerpunkt:

Vielfältige KI-Assistenten zur Vereinfachung klinischer Dokumentationspflichten

Wissensbasierte Software für Pflegeplanung und interprofessionelle Dokumentation

Business Intelligence auf Basis von Versorgungs- und Ressourcen-Daten

Aufgaben:

- Vertriebsaktivitäten vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss
- Sichtung und Bearbeitung von öffentlichen Ausschreibungen
- Direktansprache von potenziellen Kunden (auch Cold-Calls)
- Kalkulation und Erstellung von Angeboten
- Produktpräsentationen remote und vor Ort
- Besuch von Messen und Kongressen
- Nachhaltige Stärkung und Pflege unserer Kundenbeziehungen
- Markt- und Konkurrenzbeobachtung, Wettbewerbs- sowie Potenzialanalysen und Kundenklassifizierung
- Unterstützung der strategischen Weiterentwicklung und des Ausbaus der Geschäftsfelder

Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft oder Wirtschaftsinformatik, Studium im Gesundheitswesen
(z. B. Pflegemanagement, Medizinische Informatik), oder vergleichbare Qualifikationen
- **mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von komplexen IT- und/oder Softwarelösungen, speziell im Gesundheitswesen, bevorzugt im Krankenhausbereich**
- Darüber hinaus vertiefte Kenntnisse im Bereich Klinikstrukturen und -prozesse sind von Vorteil
- **umfassende Erfahrung mit der Bearbeitung von Öffentlichen Ausschreibungen**
- Belastbarkeit, Kommunikationsfähigkeit, sicheres Auftreten, Handlungskompetenz
- Verhandlungsgeschick, ausgeprägte Kundenorientierung, Engagement, Einsatzbereitschaft und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Reisebereitschaft

Wir bieten:

- einen unbefristeten und sicheren Arbeitsplatz in einem expandierenden Unternehmen
- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- offene und kooperative Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien und interdisziplinär zusammengesetzten Teams
- am Uni-nahen Standort oder dauerhaft am Wohnort mit Tele-Arbeitsplatz: flexible Arbeitsmodelle
- Gesundheitsmanagement
 - Getränke, frisches Obst
 - Massagen, Yoga, Meditationen und Fitnessangebote
 - JobRad
 - EGYM Wellpass
- Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge

Wir fördern Chancengleichheit und begrüßen daher alle Bewerbungen – unabhängig von Alter, Migrationsgeschichte und Nationalität, Geschlecht und geschlechtlicher Identität, Behinderungen, Religion und Weltanschauung, sexueller Orientierung oder sozialer Herkunft.

Einfach aussagekräftige Bewerbungsunterlagen senden (unter Angabe der Gehaltsvorstellung und der gewünschten Wochenarbeitszeit) an jobs@atacama.de.

Aus Datensicherheitsgründen bitte alle Unterlagen **ausschließlich als PDF-Datei(en)**.
