

Du willst die Digitalisierung im Gesundheitswesen aktiv mitgestalten. Dich begeistern innovative Lösungen, engagierst dich am liebsten in einem interdisziplinären, internationalen und motivierten Team. Du möchtest für ein junges **#digitalhealth** Unternehmen arbeiten und bei der Digitalisierung im Gesundheitswesen vorne mit dabei sein. Dann ist dieses Stellenangebot genau für dich:

Business Development & Partner Management (w/m/d)

Homeoffice in Deutschland, Teil- oder Vollzeit (80-100%), per sofort oder nach Vereinbarung

Deine Aufgaben bei uns

Gemeinsam mit dem Team arbeitest du am internationalen Wachstum des Unternehmens im Gesundheitswesen. Du stellst die Beziehung zu bestehenden Partnern und Kunden sicher und gestaltest die Vertriebsstrategie von imito mit. Du arbeitest selbst-organisiert im Homeoffice oder Coworking Space mit folgenden Aufgaben:

- Pflege der Beziehungen zu unseren Partnern und Kunden insb. im D/A/CH Raum
- Aufbau, Ausbau und Weiterentwicklung von Beziehungen zu unseren technischen Partnern
- Coaching von Sales-Mitarbeitenden unserer Partner
- Technische Verkaufsgespräche mit bestehenden und zukünftigen Kunden
- Aufbereiten und Weiterentwicklung von Präsentationen und technischen Unterlagen zusammen mit dem Marketing-Team
- Administrative Aufgaben, wie Reporting, Erfolgsmessung und Kontrolle von Vertriebsmassnahmen
- Identifizierung und Unterstützung potenzieller neuer Marktsegmente und neuer Partner

Was Du mitbringen solltest

Als begeisterte:r **Mediziningenieur** konntest du dein Können in einer Gesundheitsorganisation aufbauen. Du zeichnest dich aus durch:

- Eine fundierte Ausbildung im Bereich Medizin, Medizintechnik oder Medizininformatik:
- Einen soliden Hintergrund im Healthcare-IT Lösungsvertrieb und Berufserfahrung in einer ähnlichen Funktion
- Ausgeprägte Verkaufs- und Verhandlungsfähigkeiten
- Kenntnisse von technischen Standards wie HL7 und DICOM
- Motivierende Persönlichkeit, Überzeugungskraft, kommunikatives Talent und „Hands-On“ Mentalität
- Ein ganzheitliches Verständnis, wie sich digitale Lösungen in die Wertschöpfungskette eines Krankenhauses einbetten
- Selbstständige, proaktive, verantwortungsbewusste und strukturierte Arbeitsweise
- Klare Einschätzung von Prioritäten mit gutem Zeitmanagement
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, andere Sprachen sind ein Plus

Was wir Dir bieten

- Flexible Arbeitsbedingungen: Du kannst deine Arbeitszeit und Arbeitsort mehrheitlich flexibel gestalten.
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag in einem dynamischen Umfeld mit viel eigenem Gestaltungspotential.
- Ein internationales, diverses und junges Team mit starker Unternehmensbindung.
- Eine wertschätzende Firmenkultur, direktes Feedback und offene Kommunikation auf Augenhöhe.

Klingt gut? Dann schick uns deine Bewerbung über unser Karriere-Portal:

<https://imito.zohorecruit.eu/jobs/careers>. Wir freuen uns, dich kennenzulernen.

Über imito AG. Wir sind ein junges Unternehmen aus der Schweiz und Pionier im Bereich klinischer Apps. imito bietet dem medizinischen Fachpersonal eine radikal vereinfachte Möglichkeit, Befunde und Wunden visuell zu dokumentieren und zu kommunizieren. Kurz gesagt: Unsere Lösung verbessert die Qualität der klinischen Dokumentation, die eine bessere Behandlung der Patienten fördert.