

Unsere Kunden, Kliniken und Krankenhäuser entwickeln ihr Wissensmanagement für die Aus-, Fort- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter ständig weiter und suchen nach neuen Ansätzen. Sie erwarten von ihrem Beratungspartner kreative, fundierte und gleichzeitig agile Lösungen.

Wir haben uns auf diese Aufgaben spezialisiert und bieten unsere Erfahrungen in der Strategieberatung, vereint mit digitalen Kompetenzen und einem ausgeprägten Technologieverständnis an.

Daher suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Key Account Medien- und Wissensmanagement (m/w) für den Klinikmarkt in Deutschland

Ihre Aufgaben:

- Sie sind verantwortlich für die Projektleitung und Umsetzung in allen Phasen von Verkauf, Analyse und Design bis hin zu Implementierung.
- Durch Ihre Nähe zum Markt liefern Sie für die Unternehmensführung und die Produktentwicklung wertvolle Einsichten und tragen so zum weiteren Wachstum unseres Unternehmens bei.
- Sie analysieren die individuelle Kundensituation vor dem Hintergrund der Aufgabenstellung, ermitteln und bewerten die erforderlichen Handlungsfelder und entwickeln fundierte Konzepte zum Erreichen des Projektzieles.
- Sie beraten unsere Kunden fachlich und methodisch und arbeiten beim Ausbau des Bereichs Medienmanagement aktiv mit.
- Sie übernehmen die Neukundenakquisition und managen den Verkaufsprozess vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss.
- Sie bauen die bestehenden Kundenbeziehungen aus, gewinnen neue Kunden und übernehmen hierfür die Ergebnisverantwortung.

Ihr Profil:

- Als vertriebsstarke Person mit Affinität zum medizinischen Umfeld verfügen Sie über eine qualifizierte Ausbildung und konnten bereits erste Erfahrung im Verkauf von erklärungsbedürftigen Produkten sammeln.
- Sie haben einen Master- oder MBA mit Schwerpunkt Wirtschaft, Medien, Digitalisierung, Wissensmanagement oder einen vergleichbaren Abschluss.
- Sie haben idealerweise erste Berufs- und Projektmanagementenerfahrung gesammelt.
- Sie verfügen über ein ausgeprägtes analytisches, strategisches und konzeptionelles Denkvermögen und bringen eine hohe Reisebereitschaft mit (ca. 3 Tage pro Woche / deutschlandweit).
- Starke Ergebnis- und Problemlösungsorientierung sowie gute Projektmanagementfähigkeiten zeichnen Sie aus.

Unser Angebot:

- Diese Aufgabe bietet ein vielseitiges Aufgabenspektrum, bei dem Sie strategische Aufbauarbeit in einem Unternehmen mit erstklassigem Hintergrund leisten und Sie, die weitere Unternehmensentwicklung maßgeblich mitgestalten können.
- Sie erwartet ein Arbeitgeber mit innovativen Produkten, einer klaren Vision sowie ein Segment mit einem hohen Potential für die Zukunft.
- Sie arbeiten in einem renommierten und mitarbeiterfreundlichen Unternehmen, das mit seiner besonderen Unternehmenskultur und offener Kommunikation stark auf den Wert des Einzelnen setzt und von kollegialer Zusammenarbeit geprägt ist.
- Eine attraktive Vergütung, verbunden mit einem auch privat nutzbaren Firmenwagen, ist selbstverständlich.
- Sie arbeiten von unserem Berliner Büro aus oder zu Hause im Home Office.

frohberg ist eine 100%ige Tochter der **Thieme Gruppe** und seit mehr als 60 Jahren einer der deutschlandweit führenden Anbieter für Medien, Beratungs- und Technologie-Dienstleistungen im Gesundheitswesen. Seit über 10 Jahren gehört **frohberg** zu den Top-Anbietern im Bereich von eServices für Kliniken und Krankenhäuser.

Nutzen Sie diese Chance für Ihre persönliche Entwicklung und nehmen Sie Kontakt mit uns auf! Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen.

Überzeugen Sie uns mit Ihrer **Online-Bewerbung** unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins:
elisabeth.strassmeir@frohberg.de