



Sales Manager (m/w/d)

Über uns:

Wir sind ein innovativer und agiler Spezialist für Apothekenmarketing und bieten Beratung und Services rund um Standort- und Kundenmarketing sowie PoS-Aktivitäten im Apotheken- und Gesundheitswesen.

Als verlässlicher und starker Partner unterstützen wir unsere Kunden mit maßgeschneiderten Konzepten aus einer Hand und setzen individualisierte Bedürfnisse in aufmerksamkeitsstarke Kampagnen um.

Die Stärkung von Kundenbindung und Vermittlung wertvoller Informationen zu Gesundheits- und Wellness Themen stehen hierbei im Vordergrund.

Zur Verstärkung unseres Sales Teams suchen wir einen engagierten und zielorientierten Sales Manager (m/w/d) für die Betreuung unserer Kunden.

Aufgaben:

- Verkauf von Apotheken-Kundenmagazinen an Apotheken in Deutschland
- Akquise von Neukunden sowie Betreuung und Pflege bestehender Kundenbeziehungen
- Präsentation der Produkte und Dienstleistungen in Verkaufsgesprächen
- Angebotserstellung und Nachverfolgung von Verträgen
- Dokumentation und Verwaltung von Kundendaten in unserem CRM-System
- regelmäßiger Besuch von Messen und Kundenveranstaltungen

Fachliche Anforderungen:

- abgeschlossenes Studium, idealerweise in den Bereichen Betriebswirtschaftslehre, Kommunikationswissenschaften, Marketing, Medienmanagement oder eine vergleichbare Fachrichtung
- langjährige Erfahrung im Verkauf von Produkten und Dienstleistungen, idealerweise im Bereich Medien, Verlags- oder Gesundheitswesen
- sehr gutes Verständnis für den Apotheken- und Gesundheitsmarkt und die spezifischen Bedürfnisse von Apothekenkunden
- sicherer Umgang mit CRM-Systemen (idealweise Microsoft Dynamics 365) sowie mit gängigen MS Office Anwendungen
- Erfahrung mit KI-basierten Tools und Automatisierungen im Vertrieb, um Prozesse zu optimieren und Verkaufsstrategien zu verbessern



Zusätzliche Anforderungen:

- starkes Netzwerk und ausgeprägte Netzwerkfähigkeiten im Apotheken- und Gesundheitsmarkt, um diese erfolgreich für die Akquise einzusetzen
- Erfahrung im Einsatz von Sozialen Medien (insbesondere LinkedIn, Xing und Instagram) zur Kundenansprache und -bindung sowie Repräsentation des Unternehmens
- Bereitschaft, regelmäßig zu Kundenbesuchen und Veranstaltungen zu reisen, um Beziehungen vor Ort zu stärken und neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen
- nachweisbare Sales-Erfolge durch die erfolgreiche Akquise von Neukunden und den Abschluss von Verkaufsverträgen

Persönliche Anforderungen:

- hohe Affinität für Medien und Kundenkommunikation
- ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten – Sie verstehen es, am Telefon eine vertrauensvolle und dauerhafte Beziehung zu Ihren Kunden aufzubauen und können Verhandlungen sicher und überzeugend führen
- hohe Eigenmotivation, Zielorientierung und Abschlussstärke
- freundliches, überzeugendes und professionelles Auftreten
- Teamorientierung und gleichzeitig die Fähigkeit, eigenverantwortlich zu arbeiten
- Belastbarkeit und eine strukturierte Arbeitsweise