

Wir suchen Dich...als

(Tele-) Sales Agent / Account Manager (m/w/d) im Vertriebsinnendienst im Gesundheitswesen

In Voll- oder Teilzeit mit mind. 20 Std./Woche

Standort: Düsseldorf

IVP ist in Deutschland eine führende Managementgesellschaft im Gesundheitswesen. Wir entwickeln und realisieren seit über zehn Jahren komplexe, koordinierte Versorgungskonzepte. Mit einem deutschlandweiten Netzwerk von Behandlern und der Unterstützung selbstentwickelter IT-Lösungen ermöglicht IVP eine flexible, bedarfsorientierte und evidenzbasierte Versorgung. Moderne digitale Behandlungsmöglichkeiten sowie telemedizinische Leistungen werden reibungslos mit bewährten Therapiemethoden kombiniert. IVP ist der größte flächendeckende Anbieter in Deutschland für die vernetzte Versorgung psychisch kranker Menschen und setzt mittlerweile auch für weitere Indikationsgebiete wie Neurologie und Wundversorgung maßgeschneiderte Konzepte erfolgreich um. Durch die Aufnahme in das DiGA Verzeichnis ergeben sich für unsere E-Health-Produkte viele weitere Einsatzmöglichkeiten und spannende Aufgaben.

Werde Teil unserer Visionen und unseres fröhlichen, hochmotivierten Teams aus rund 150 Mitarbeitern. Wir sind stolz, dass Focus Business uns auch für das Jahr 2022 als „TOP Arbeitgeber“ im Mittelstand ausgezeichnet hat. Und wir haben weiterhin viel vor - vor allem aber glauben wir an das, was wir tun.

An unserem neuen Standort in Erkrath bei Düsseldorf bauen wir ein neues Tele Sales Team auf und es gibt viel mitzugestalten - bist Du dabei?

Deine Aufgaben:

- Telefonische Akquise neuer und Betreuung bestehender Netzwerkpartner (Fachärzte, Therapeuten und psychiatrische Pflegedienste), d. h. regelmäßige Kontakte, Unterstützung in der Umsetzung der Versorgungskonzepte, Qualitätsmanagement etc.
- Schulung und Beratung der Vertragspartner in allen prozessbezogenen Fragestellungen
- Unterstützung bei der Vernetzung unserer deutschlandweit ansässigen Netzwerkpartner
- Beratung von Ärzten und Patienten im Rahmen unseres Online-Unterstützungsprogramms „Novego“

Dein Profil:

- Du hast ein abgeschlossenes gesundheitsökonomisches oder betriebswirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung mit Bezug zum Gesundheitswesen absolviert
- Du hast bereits im Vertrieb gearbeitet und möchtest Deine Fähigkeiten gerne im Bereich psychischer Gesundheit einsetzen
- Idealerweise kennst Du die Strukturen im Bereich der Versorgung psychisch kranker Menschen und hast Lust dieses Wissen anzuwenden, um unsere Produkte einer breiten Zielgruppe zugänglich zu machen
- Mit den gängigen MS-Office-Programmen bist Du bestens vertraut
- Du bringst ein ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein und hohes Maß an Zuverlässigkeit mit und hast keine Scheu, den Hörer in die Hand zu nehmen und Menschen telefonisch zu überzeugen
- Du bist engagiert, kommunikativ sowie begeisterungsfähig und kannst Dich sehr gut organisieren

Deine Perspektiven:

Wir bieten Dir ein abwechslungsreiches Aufgabengebiet mit viel Raum für eigenverantwortliches Arbeiten und aktive Mitgestaltung zu attraktiven Rahmenbedingungen. Die beschriebene Stelle ist als Festanstellung vorgesehen und kann auch in Teilzeit mit mind. 20 Std./Woche sowie teilweise aus dem Home-Office ausgeübt werden. Unser neuer, moderner und top ausgestatteter Standort in Erkrath ist mit der Bahn in nur 8 Minuten vom Düsseldorfer Hauptbahnhof zu erreichen und auch die Bahnverbindung zu Wuppertal ist mit 23 Minuten optimal.

Werde Teil unseres kollegialen Teams in einem innovativen Unternehmen mit flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungswegen. Auf ein offenes, freundliches Arbeitsumfeld legen wir großen Wert, wir sagen „Du“ statt „Sie“ und treffen uns regelmäßig zu gemeinsamen Events, wie z. B. einer wöchentlichen digitalen „Aktiven Pause“. Unsere Erfolge feiern wir ebenfalls zusammen – Sei daher auch bei unserem nächsten Mitarbeitererevent dabei!

Klingt gut? Dann freuen wir uns darauf, Dich kennenzulernen. Weitere Informationen zu uns findest Du unter www.ivpnetworks.de. Für Fragen steht Dir Angelina Meyer-Wilmes gerne zur Verfügung unter 040 / 22 63 06 746.

Bitte sende Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. Deiner Gehaltsvorstellung an bewerbung@ivpnetworks.de.