



Du suchst eine **Aufgabe mit Sinn** und arbeitest gerne **strategisch**?

PubliCare bietet Dir den passenden Rahmen, um Deine Stärken einzusetzen und zu erweitern!

Aufgrund unseres Wachstums suchen wir für unser Team in **Nordrhein-Westfalen** zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Strategischen Key Account Manager - Klinik (w/m/d)

Was wir Dir bieten? **Den Unterschied!**

- Eine langfristige Perspektive in einem stark wachsenden Unternehmen
- Eine offene und besondere Unternehmenskultur mit klaren Werten
 - ✓ Ein **respektvolles** Miteinander
 - ✓ Mitarbeiter sind bei uns keine Nummern
 - ✓ **Kollegiale Unterstützung** auf allen Ebenen und von allen Kollegen
 - ✓ Ein Umfeld, das Du **mitgestalten** und in dem Du **Du selbst sein** kannst
- Eine professionelle Einarbeitung
- Regelmäßige Feedback- und Mitarbeitergespräche zur persönlichen Entwicklung
- Betriebliche Altersvorsorge mit Arbeitgeberzuschuss
- Einen Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- 30 Urlaubstage im Jahr.

Was Du bei uns machst? **Strategische Aufgaben!**

- In dieser Funktion berichtest Du direkt an die Regionalleitung NRW und nimmst maßgeblich Einfluss auf die strategische Weiterentwicklung der Region.
- Für den Aufbau und die Entwicklung neuer Geschäftsbeziehungen, insbesondere der Gewinnung von Kliniken als Kooperationspartner sind sowohl Deine strategische Kompetenz als auch Dein Verhandlungsgeschick gefragt.
- Du bist Teil des Führungsteams und entwickelst gemeinsam mit strategischen Schnittstellen neue Akquisekonzepte und übernimmst spannende Projekte.
- Relevante Marktanalysen und Chancenbewertungen werden ebenfalls von Dir erstellt.
- Unsere Schlüsselkunden/Key Accounts (z.B. Kliniken) in der Region werden von Dir kompetent betreut und Du betreibst darüberhinausgehende Netzwerkarbeit.

Was Du mitbringst? **Analysefähigkeit und Kommunikationstalent!**

- Für diese spannende und strategische Aufgabe bringst Du idealerweise einschlägige Erfahrung im deutschen Klinikmarkt und eine pflegerische Ausbildung mit.
- Über unsere PubliCare-Versorgungsbereiche solltest Du mindestens ein Basiswissen besitzen. Vorzugsweise kennst Du auch den Homecare-Markt bereits.
- Sichere Kenntnisse im Klinikbereich bzgl. Organisation und Entscheidungswege etc. sind besonders in diesem Aufgabengebiet erfolgskritisch und daher erforderlich.
- Ein abgeschlossenes Studium ist von Vorteil. Viel wichtiger ist uns Deine selbstständige Arbeitsweise und Organisationsstärke.
- Als Verkaufstalent besitzt Du sehr gute kommunikative Kompetenzen, Empathie sowie ein gutes Gespür für Kundenbedürfnisse und das Herstellen von Win-win-Situationen bzw. Kooperationen und kannst begeistern.
- Aufgrund der engen Zusammenarbeit mit vielen Schnittstellen suchen wir einen Teamplayer.
- Dein Wohnsitz sollte in der Region Nordrhein-Westfalen liegen oder du solltest bereit sein in diese Region zu ziehen.

Und wer sind wir? **Eines der erfolgreichsten Homecare Unternehmen!**

Die PubliCare GmbH ist eines der erfolgreichsten Homecare Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Innerhalb der PubliCare Gruppe kümmern sich jeden Tag ca. 550 Kolleginnen und Kollegen um die zuverlässige und kundenorientierte Beratung, Anleitung und Belieferung unserer Kunden. Regelmäßige Zufriedenheitsbefragungen bestätigen, dass unsere Kunden sich von uns zuverlässig, kompetent und menschlich beraten, unterstützt und versorgt fühlen.

Wir verfügen über langjährige Erfahrung in den Bereichen Stoma-, Kontinenz- und Wundversorgung sowie Ernährung und Tracheostomie. Neben der guten Qualität unserer Produkte, sind es aber vor allem unsere engagierten und hervorragend geschulten Mitarbeiter, die unseren Erfolg ausmachen. Wir sind davon überzeugt, dass nur Mitarbeiter, denen der Arbeitgeber Wertschätzung und Aufmerksamkeit entgegenbringt, den Einsatz und die sehr gute Leistung erbringen, die unsere Kunden, Geschäftspartner und wir von ihnen erwarten. PubliCare tut deshalb viel dafür, dass sich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei uns wohl fühlen – mit Erfolg!

Sofern wir Dich jetzt schon neugierig auf uns und diese spannende Aufgabe gemacht haben, sende uns Deine Bewerbungsunterlagen – bevorzugt per Mail und unter Angabe Deines Gehaltswunsches (zwingend erforderlich) – an:

bewerbung@publicare-gmbh.de

Weitere Stellenangebote findest Du auf unserer Internetseite **www.publicare-gmbh.de**