



Arbeitsbeginn: Ab sofort

Standort: 22041 Hamburg

Deine Aufgaben - Deine Leidenschaft

House of Healthcare vereint Menschen, Haltung und Wirkung im Gesundheits- und Sozialbereich. Auf Ebene unseres Managementteams besetzen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt diese neu geschaffene Position.

Du treibst unser nachhaltiges Umsatzwachstum voran - durch komplexe Vertragsmodelle, innovative Services und enge operative Verzahnung.

- **Strategischer Vertrieb & Key Account Management:** Gewinnung und Betreuung überregionaler Kunden sowie Ausbau belastbarer Beziehungen zu Entscheidern
- **Vertrags- & Pricing-Exzellenz:** Verhandlung, Bewertung und Steuerung komplexer Modelle (z. B. Rahmenverträge, Master Vendor, RPO)
- **Service- & Value Proposition:** Entwicklung neuer Services und klarer Differenzierungsmerkmale (Qualität, Compliance, Speed-to-Fill)
- **Skalierbare Vertriebsstrukturen:** Aufbau und Steuerung von strukturierten Pipelines, Kundenplänen, Angebots- & RFP-Management sowie CRM-Standards
- **Strategie trifft Umsetzung:** Verzahnung von Vertriebsstrategie und operativer Umsetzung in tragfähige Liefermodelle für Regionen & Niederlassungen
- **Stakeholder Management:** Effektive Schnittstellensteuerung zwischen Key Accounts, Regional Centern, Vertriebsteam und House of Support

Dein Profil - das bringst Du mit

Du überzeugst mit Erfahrung im strategischen B2B-Vertrieb und Key Account Management, bist versiert im Umgang mit komplexen Geschäftszyklen, Rahmenverträgen und Ausschreibungen und hast ein tiefes Verständnis unserer Kundenbedarfe im Healthcare-Umfeld.

- **Kompetenz in Vertragsverhandlungen:** Bewertung von Rahmenverträgen sowie Preis- und Margensteuerung zur Gestaltung tragfähiger Win-win-Modelle
 - **Datengetriebene Steuerung:** Starkes KPI-, Pipeline- und CRM-Verständnis für sichere Prognosen sowie Potenzial- und Marktanalysen
 - **Strategie & Wachstum:** Erfolge in der Entwicklung von Vertriebsstrategien und neuen Zielmärkten auf Basis von Markt- und Wettbewerbsanalysen
 - **Erfahrung im Aufbau von Strukturen,** klaren Verantwortlichkeiten und einer vertriebsorientierten Unternehmenskultur
-

avanti

Head of Strategic Sales Healthcare (m/w/d)



Arbeitsbeginn: Ab sofort

Standort: 22041 Hamburg

- **Ausgeprägte Stakeholder-Kommunikation** (Regional Center, Recruiting, Finance, House of Support), souveräne Außenrepräsentation und hohe Reisebereitschaft
- **Anpassungsfähigkeit** an schnelle Veränderungen am Markt und im Unternehmen

Deine Vorteile

- **Eine Unternehmensgruppe**, bei der kreative Köpfe zusammen innovative Lösungen entwickeln und die Zukunft unserer Boutiquen mitgestalten
- **Ein motiviertes Team:** Arbeite mit Menschen zusammen, die bereit sind, neue Wege zu beschreiten und gemeinsam über sich hinauszuwachsen
- **Umfassende Einarbeitung und kontinuierliche Weiterbildung:** Profitiere von einer strukturierten Einarbeitung sowie regelmäßigen Schulungen und Seminaren, die Deine fachliche und persönliche Entwicklung fördern
- Wir können nicht alle Wünsche erfüllen, aber wir versuchen es: also schnüre **Dein persönliches Paket** zusammen mit Deiner Führungskraft, z. B. die Möglichkeit, remote zu arbeiten
- **Einen unbefristeten Arbeitsvertrag**, ein attraktives **Gehaltspaket**, Mitarbeiterrabatte und vieles mehr

Du unterschreibst in Gedanken schon Deinen Arbeitsvertrag?

Großartig, dann bewirb dich direkt bei uns!

Über den Bewerbungsbutton kannst Du Dich schnell und direkt bei uns bewerben. Gerne kannst Du uns auch Deine Bewerbungsunterlagen per E-Mail an karriere.intern@hohc.de zusenden.

Wir freuen uns auf Dich!

Wir stehen für Vielfalt sowie Offenheit, Respekt und Wertschätzung im täglichen Miteinander. Wenn Du unsere Werte und Normen teilst, bist Du bei uns richtig. Jeder ist einzigartig, deshalb darfst Du bei uns sein, wer Du bist!