



Arbeitsbeginn: Ab sofort

Standort: 22041 Hamburg

Deine Aufgaben - Deine Mission

Du liebst Menschen, Vertrieb und das Gesundheitswesen?

Dann haben wir genau die Stelle, die zu Dir passt!

Als Sales Manager (m/w/d) im Bereich Krankenpflege bist Du die zentrale Schnittstelle zwischen unseren Kunden und Mitarbeitenden. Du baust nachhaltige Beziehungen auf, erkennst Bedarfe frühzeitig und entwickelst passgenaue Lösungen. Dabei hast Du nicht nur den Vertriebserfolg im Blick, sondern sorgst auch dafür, dass Kunden und Mitarbeitende sich jederzeit gut betreut fühlen.

Wir sind die **avanti GmbH**, ein bundesweit tätiger Personaldienstleister mit Spezialisierung auf Medizin und Pflege. Unser Anspruch ist klar: „**Wie besprochen, so gemacht.**“ Und genau das leben wir jeden Tag.

Deine Mission

Du bist nah am Markt, verstehst die Herausforderungen unserer Kunden und übernimmst Verantwortung für den Erfolg Deines Vertriebsgebietes.

- **Kunden gewinnen und entwickeln** - Du baust aktiv Kontakte zu Kliniken und Gesundheitseinrichtungen auf, erkennst Personalbedarfe frühzeitig und entwickelst bestehende Kundenbeziehungen zu langfristigen Partnerschaften weiter
- **Vertrieb erfolgreich steuern** - Du planst und steuerst Deine Vertriebsaktivitäten eigenverantwortlich, behältst Deine KPIs und die Pipeline im Blick und sorgst dafür, dass aus Chancen erfolgreiche Abschlüsse werden
- **Verlässlicher Ansprechpartner sein** - für Deine Kunden bist Du ein geschätzter Sparringspartner rund um Personalthemen. Gleichzeitig arbeitest Du eng mit der Disposition zusammen und sorgst für passende und nachhaltige Besetzungslösungen
- **Lösungen statt Probleme sehen** - Ob Reklamation, kurzfristiger Personalbedarf oder herausfordernde Kundensituation: Du handelst pragmatisch, findest tragfähige Lösungen und schaffst Vertrauen durch Verlässlichkeit
- **Netzwerk und Markt im Blick behalten** - Du baust Dir ein starkes Netzwerk im Gesundheitswesen auf, beobachtest Marktentwicklungen und erkennst neue Geschäftsmöglichkeiten für Deinen Verantwortungsbereich

Das bringst Du mit

Neben einer gesunden Portion Vertriebsleidenschaft hast Du etwas im Gepäck, das man nicht lernen kann: den Instinkt für Menschen und die Freude daran, Beziehungen aufzubauen.

Außerdem wünschen wir uns:

- Eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, ein Studium oder eine vergleichbare Qualifikation
 - Erfahrung im Vertrieb, idealerweise in der Personaldienstleistung oder im Gesundheitswesen
-

avanti

Sales Manager Healthcare (m/w/d) – Norddeutschland | Remote



Arbeitsbeginn: Ab sofort

Standort: 22041 Hamburg

- Freude an der aktiven Kundenansprache und am Aufbau langfristiger Beziehungen
- Ein gutes Gespür für Kundenbedarfe und Beratungssituationen
- Eine strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Organisationstalent sowie die Fähigkeit, auch in dynamischen Situationen den Überblick zu behalten
- Sicheres Auftreten, Verhandlungsgeschick und Kommunikationsstärke
- Interesse am Gesundheitsmarkt und den Entwicklungen in der Krankenpflege

Und ganz wichtig: Du weißt, wie man Menschen auf Augenhöhe begleitet – klar, verbindlich und mit Fingerspitzengefühl.

Warum avanti?

Weil bei uns gilt: Wie besprochen, so gemacht!

- **Bundesweite Stärke, starkes Team:** Austausch und Zusammenarbeit über alle Regionen und Fachbereiche hinweg
- **Breites Marktumfeld:** Zugang zu allen Segmenten im Pflege- und Gesundheitsbereich
- **Gestaltungsspielraum:** kurze Wege, direkte Entscheidungen, wenig Bürokratie
- **Starker Rückhalt:** zentrales Recruiting-Team vor Ort, HR, Finance und unsere Academy
- **Attraktive Rahmenbedingungen:** unbefristeter Vertrag, Gehaltspaket, bAV, VwL, Edenred
- **Flexibilität im Alltag:** frei an Heiligabend, Silvester und am Geburtstag, plus KiTa Zuschuss
- **Mobilität und Gesundheit:** Deutschlandticket, Jobrad, Gesundheitsangebote (z. B. EGYM)
- **Ausstattung:** Firmenwagen, Laptop, Handy und alles, was Du für Deinen Job brauchst

Und vor allem: Ein Umfeld, in dem Verlässlichkeit zählt – im Wort und im Handeln.

Wenn Du Lust hast, etwas zu bewegen – dann werde unser nächster Ava(n)tar.

Wenn Du Lust hast, etwas zu bewegen - dann werde unser nächster Ava(n)tar.

Wir freuen uns auf Dich und über Deine Bewerbung: www.avanti.jobs

Hinweis: Alle Stellenausschreibungen bei avanti GmbH richten sich stets an alle Menschen, gleich welchen Geschlechts (m/w/d). Die Auswahl erfolgt ausschließlich anhand von Qualifikationen.