

Für unsere Kunden im Bereich Telecare suchen wir zur Verstärkung unseres Teams einen:

**Vertriebsmitarbeiter/in für die Region Deutschland (m/w/d)
für den technischen Vertrieb im Bereich NurseCall im Homeoffice**

TeleAlarm möchte mit eigenen Produktentwicklungen aus den Bereichen Telecare und Schwesternruf Menschen, mit Einschränkungen oder erhöhtem Notfallrisiko, Perspektiven bei der Gestaltung des Alltags und somit eine Steigerung der Lebensqualität ermöglichen und mit ihren Schwesternruf Systemen zu einer bestmöglichen Pflege- und Lebensqualität in Senioren- und Pflegeheimen beitragen.

Unser technischer Vertrieb erarbeitet und realisiert Lösungen für unsere Partner und Kunden, von Schwesternruf- und Hausnotrufsystemen in Alters- und Pflegeheimen, sowie bei Hilfsdiensten.

Ihre Aufgaben:

- Verkauf & Betreuung der NurseCall Bestandskunden in Deutschland
- Neukundenakquise
- Präsentationen, Ausarbeitung von Angeboten, Leitung von Projekten bei Kunden, (Installation und Schulung bei Kunden.)
- Erarbeiten von Lösungen zur Erfüllung spezieller Kundenanfragen
- Erarbeitung von Strategien und Maßnahmen zur Erweiterung des Kundenportfolios
- Eigenverantwortliche Umsetzung von Marketing- und Vertriebsmaßnahmen
- Organisation und Teilnahme an Veranstaltungen, Messen, etc.
- Verantwortung für die Erreichung vorgegebener Umsatzziele
- Markt- und Konkurrenzbeobachtung sowie die Weitergabe der Informationen in die Organisation, Erstellung von Umsatzprognosen
- Zuverlässige Erledigung aller Aufgaben im administrativen Bereich

Ihre Qualifikation:

- 3-5 Jahre praktische Erfahrung im Bereich von Elektroinstallationen (Projektplanung, Installation, Inbetriebnahme usw.)
- 3-5 Jahre Erfahrung im Vertrieb im Bereich Projektgeschäfte (Angebotserstellung, Vertragsverhandlungen usw.)
- Idealerweise Berufserfahrung im Produkt Management
- Sehr gute Kenntnisse in Deutsch, gute Kenntnisse in Englisch, gute EDV-Kenntnisse (MS Office) und Führerschein der Klasse B
- Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit funktionsübergreifenden Teams
- Sicheres Auftreten und Verhandlungsgeschick
- Eigeninitiative, Selbständigkeit und Überzeugungskraft
- Kunden- und dienstleistungsorientiertes Denken und Handeln, sowie teamorientierte Arbeitsweise, verbunden mit Entscheidungsfähigkeit
- Kommunikationsstarkes und kundenfreundliches Auftreten
- selbständiges Arbeiten im Homeoffice und Reisebereitschaft im Vertriebsgebiet setzen wir voraus

Ihre Perspektiven:

- Wir bieten ein anspruchsvolles, abwechslungsreiches und vor allem verantwortungsvolles Aufgabenspektrum an, auf das Sie mit entsprechenden Schulungen vorbereitet werden
- Wir überzeugen durch eine positive Arbeitsatmosphäre in einem internationalen Umfeld, in dem sich Eigeninitiative und Teamgeist ideal ergänzen
- Wir bieten eine langfristige Perspektive, flexible Arbeitszeiten, flache Hierarchien und attraktive Konditionen (Firmenwagen)

Wir haben Ihr Interesse geweckt?

Dann bereichern Sie unser Team als zukünftige/r geschätzte/r Mitarbeiter/in und bewerben sich mit Angabe des Gehaltswunsches, des frühestmöglichen Eintrittstermins online unter: Andreas.Six@Telealarm.com

Ansprechpartnerin für Fragen ist: Hr. Andreas Six 0341 – 271 5786

Mehr Informationen zu unserem Unternehmen erfahren Sie hier:

<http://www.TeleAlarm.com>