Sales Consultant Healthcare (m/w/d) Freiburg

Standort: **79098, Freiburg Altstadt, Baden-Württemberg**
Zeitmodell: **Vollzeit**

Deine Aufgaben - Deine Leidenschaft

Du liebst Menschen, Vertrieb und das Gesundheitswesen?

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

Als Sales Consultant Healthcare (m/w/d) im Bereich Kranken- und Gesundheitspflege 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.

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

Dein Profil - 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**. Zudem:

- Eine a**bgeschlossene kaufmännische Ausbildung,** ein **Studium** oder eine **vergleichbare Qualifikation**

Sales Consultant Healthcare (m/w/d) Freiburg

Standort: **79098, Freiburg Altstadt, Baden-Württemberg**
Zeitmodell: **Vollzeit**

- **Erfahrung im Vertrieb**, idealerweise in der **Personaldienstleistung** oder im **Gesundheitswesen**
- Freude an der **aktiven Kundenansprache** und am **Aufbau langfristiger Beziehungen**
- Ein **gutes Gespür für Kundenbedarfe** und Beratungssituationen
- Eine **strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise** sowie **Organisationstalent und die Fähigkeit, auch in dynamischen Situationen den Überblick zu behalten**
- **Sympathisches und sicheres Auftreten**, Verhandlungsgeschick und Kommunikationsstärke
- Führerschein Klasse B und regionale Reisebereitschaft
- Interesse am Gesundheitsmarkt und den Entwicklungen in der Krankenpflege

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

Deine Vorteile

House of Healthcare - Für alle, die mit Herz und Kompetenz im Gesundheitswesen arbeiten.

- **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.