

# PROMEDICA PLUS



Die PROMEDICA PLUS Franchise GmbH ist der deutsche Franchisegeber im Wachstumsmarkt Nr. 1 – der häuslichen Seniorenbetreuung durch osteuropäische Betreuungskräfte – mit exzellenter Perspektive und einem engagierten Team.

Wir sind Teil der PROMEDICA GROUP, die erfolgreich in 5 Ländern agiert und europäischer Marktführer für Betreuungsdienstleistungen für Senioren in Privathaushalten ist. Die 2004 in Warschau gegründete Firmengruppe entsendet mit dem Unternehmen Promedica24 das Betreuungspersonal nach Deutschland. Für mehr als 2.500 Kunden stellt Promedica24 die Grundpflege und Betreuung im Alltag sicher.

Gemeinsam mit unserer engagierten deutschlandweit tätigen PROMEDICA PLUS Partnerschaft, vermitteln wir die Betreuungsdienstleistung für eine zuverlässige Rund-um-Betreuung zu Hause.

Wir benötigen personelle Verstärkung und suchen deshalb zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

## Sales Manager (m, w, d)

der sich auf vielseitige und interessante Tätigkeiten in einem engagierten Team freut.

### Deine Aufgaben

- Direkte, digitale und telefonische Bearbeitung und Koordination von Kundenanfragen respektive potentiellen Leads
- Verteilung von neuen Leads über eine digitale Lead Plattform in verschiedene Kanäle
- Enge Kooperation zu unseren Franchisepartnern mit entsprechender Dienstleistungsmentalität
- Follow-ups von warmen Leads aus dem bestehenden Datenpool
- Akquise von Neukunden in Zusammenarbeit mit dem Key Account Bereich
- Eigenständige Organisation, Durchführung und Nachbereitung von Kundenterminen
- Ermittlung von Kundenbedürfnissen mit entsprechendem Abschluss
- Übergabe von Leads an verbundene Multiplikatoren
- Erstellung von Auswertungen und Reports mithilfe moderner Tools
- Zusammenarbeit mit den internen Bereichen Marketing, Key Account und Regionalmanagern
- Bericht an den „Head of Franchise“

### Dein Profil

- Kaufmännische Ausbildung mit ausgeprägtem Sales-Hintergrund und Hunter-Mentalität
- Mind. 2-jährige Berufserfahrung im Dienstleistungs- und/oder Produktverkauf in folgenden Positionen: Lead Management, Key Account Management, Akquise Neukunden
- Erfahrung in der Gewinnung von Customer-Leads
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit und eine offene Persönlichkeit
- Erfahrung in der Nutzung von CRM-Systemen, gute Kenntnisse MS-Office
- Hohes Maß an Eigenverantwortung, unternehmerisches Denken und Engagement
- Problemlösungsfähigkeit gepaart mit dem Blick für das Machbare
- Starkes analytisches Denkvermögen

- Kenntnisse im Gesundheitswesen wünschenswert
- Führerschein Klasse B

### **Was bieten wir Dir?**

- Wir haben eine vielfältige, anspruchsvolle Beschäftigung für Dich mit einem breiten Spektrum an Entwicklungs- und Gestaltungsmöglichkeiten
- Wir bieten Dir ein spannendes Arbeitsumfeld in einem hochmotivierten Team in familiärer Atmosphäre
- Du wirst Teil einer expandierenden Unternehmensgruppe in einem großen Wachstumsmarkt
- Ein faires und leistungsgerechtes Vergütungsmodell
- Vorteile über unser Corporate-Benefit-Center
- Hybrides Arbeiten "Office" und "Home -Office" möglich

Wenn Du schon bald unser Team in Essen verstärken möchtest, dann richte Deine Bewerbung bitte per E-Mail unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Einstiegstermins entweder im WORD- oder PDF-Format an [bewerbung@promedicaplus.de](mailto:bewerbung@promedicaplus.de).