

Töchter & Söhne ist ein E-Health-Unternehmen mit Sitz in Berlin. Wir sind ein agiles, interdisziplinäres Team, bei dem sich alles um Eines dreht: Menschen bestmöglich in ihrem Pflegealltag zu unterstützen. Unser Mittel der Wahl: Digitale Medien.

Zur Ergänzung unseres Teams suchen wir eine(n)

## Business-Development- / Key-Account-Manager (m/w)

### Das bist Du:

- Du hast eine Leidenschaft für Vertrieb und eine hohe Affinität zu digitalen Gesundheitslösungen.
- Du hast mehrere Jahre Berufserfahrung z. B in einer GKV oder Agentur im Gesundheitswesen - idealerweise im Vertrieb.
- Du hast fundierte Kenntnisse über digitale Anwendungen und Geschäftsmodellen im deutschen Gesundheitswesen.
- Du bist eine gewinnende Persönlichkeit mit positiver Ausstrahlung und verfügst über exzellente Kommunikationsfähigkeiten.
- Du denkst und handelst unternehmerisch.

### Deine Aufgaben:

- Du gestaltest das Wachstum unseres Unternehmens durch die Gewinnung neuer Kunden und die Entwicklung neuer Geschäftsfelder.
- Du bist zentraler Ansprechpartner für bestehende Geschäftskunden.
- Du präsentierst unsere Services beim Kunden.
- Du erstellst Angebote und führst die Vertragsverhandlungen bis hin zum Vertragsabschluss.
- Du repräsentierst Töchter & Söhne auf Messen und Fachtagungen und knüpfst wichtige Kontakte.
- Du unterstützt unsere Fachabteilung bei der Konzeption neuer Services und unter Berücksichtigung der Bedürfnisse unserer Geschäftskunden.

### Das erwartet Dich

Wir sind ein kleines agiles Team, das Dir die Chance gibt, sowohl miteinander als auch selbstständig zu arbeiten. Als Business Development Manager(in) trägst Du wesentlich zum weiteren Wachstum von Töchter & Söhne bei. Wir bieten Dir ein großes Maß an Freiraum zur Entfaltung, eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit mit hoher Eigenverantwortung in einem gesellschaftlich und ökonomisch relevanten Zukunftsmarkt. Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Dir Ideen zu entwickeln und umzusetzen. Als Sozialunternehmen fördern wir aktiv die Vereinbarkeit von Beruf und Familie.

### Deine Bewerbung

Bitte sende uns Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Referenzen unter Nennung Deiner Gehaltsvorstellung und Deines frühestmöglichen Eintrittstermins mit der Betreffzeile **“Business Development Manager/in“** an:

Dr. Florian Caspari ([caspari@toechtersoehne.com](mailto:caspari@toechtersoehne.com)); Web: <https://toechtersoehne.com>