

Für unseren **Außendienst** suchen wir für den Bereich Krankenhauskunden zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Junior Key Account Manager (m/w/d)

für den Klinikmarkt in Deutschland, Region Südwestdeutschland

Wir sind eine moderne Medienagentur, die wissenschaftliche Fachliteratur und elektronische Fachinformationen an Krankenhäuser aus einer Hand liefert. Im Mittelpunkt unseres Angebots stehen unsere speziell für diese Zielgruppen entwickelten elektronischen Produkte und Dienstleistungen. Eine optimale Kundenbetreuung ist für unser Unternehmen von zentraler Bedeutung.

Freuen Sie sich auf

- **Repräsentation** – Eigenverantwortlicher Vertrieb von eLearning-Lösungen sowie Fachinformationen in digital und Print bei medizinischen Institutionen im B2B Bereich und aktiver Ausbau unserer Präsenz beim Kunden
- **Strategie** – Selbstständige Erschließung des Marktes durch Definition und systematischer Umsetzung von Vertriebsstrategien
- **Kundenakquisition** – Übernahme der Neukundenakquisition und Management des Verkaufsprozesses vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss
- **After Sales** – Begleitung der gewonnen Kunden mit dem Ziel einer langfristigen und vertrauensvollen Zusammenarbeit
- **Wachstum** – Unterstützung der Unternehmensführung beim Wachstum unseres Unternehmens durch auf dem Markt gewonnene Einsichten in die Zielgruppe

Das zeichnet Sie aus

- Vertriebsstarke Persönlichkeit mit entsprechend qualifizierter Ausbildung
- Affinität zum medizinischen Umfeld
- Erste Erfahrungen im Verkauf von erklärungsbedürftigen Produkten
- Idealerweise Erfahrung in den Bereichen Verlagswesen, medizinische Fachinformation oder eLearning
- Ausgeprägtes analytisches, strategisches und konzeptionelles Denkvermögen
- Sicheres Auftreten, kommunikative Stärke und fachliche Kompetenz
- Zielorientierte und selbstständige Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office Programmen
- Reisebereitschaft (ca. 3 Tage pro Woche)

Das bieten wir

- Ein vielseitiges Aufgabenspektrum mit strategischer Aufbauarbeit und Gestaltungsspielraum
- Ein Arbeitgeber mit innovativen Produkten, einer klaren Vision sowie hohem Zukunftspotential
- Ein renommiertes und mitarbeiterfreundliches Unternehmen, das mit seiner besonderen Unternehmenskultur und offener Kommunikation stark auf den Wert des Einzelnen setzt und von kollegialer Zusammenarbeit geprägt ist
- Eine attraktive Vergütung, verbunden mit einem auch privat nutzbaren Firmenwagen
- Arbeiten von zu Hause im Home-Office

frohberg ist eine 100%ige Tochter der **Thieme Gruppe** und seit mehr als 60 Jahren einer der deutschlandweit führenden Anbieter für Medien, Beratungs- und Technologie-Dienstleistungen im Gesundheitswesen. Seit über 10 Jahren gehört **frohberg** zu den Top-Anbietern im Bereich von eServices für Kliniken und Krankenhäuser.

Nutzen Sie diese Chance für Ihre persönliche Entwicklung und nehmen Sie Kontakt mit uns auf! Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen.

Überzeugen Sie uns mit Ihrer **Online-Bewerbung** unter Angabe der **Kennziffer 19-120215**, Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins.