

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Junior Account Manager(in) (m/w/d)

PLS ist ein eigentümergeführtes, Eigenkapital finanziertes, neutrales und unabhängiges Beratungsunternehmen. Unser Fokus ist Prozess- und IT-Beratung im mittelständischen Bereich, unser spezielles Wissen zur Umsetzung aus langjähriger Erfahrung sichert uns eine einmalige Marktposition. Unternehmen aus allen Branchen sowie öffentliche Auftraggeber profitieren von Projektbeginn an. Die Fähigkeiten zuzuhören, Probleme zu verstehen und zeitnah kundenindividuelle Lösungsvorschläge zu erarbeiten sind Garant unseres Erfolges. Ziel der PLS ist es, in diesem Markt in den nächsten Jahren signifikant zu wachsen. Unsere Motivation ist maximale Wertschöpfung für unsere Kunden und Wertschätzung für unsere Mitarbeiter.

Wir suchen eine(n) Junior Account Manager (in) (m/w/d) für den Bereich Healthcare.

Wenn du in einem aufstrebenden, wachsenden Beratungsunternehmen in einem Team mit eigener Kundenverantwortung arbeitest und dich weiterentwickeln möchtest, bist du bei uns genau richtig.

Für die Betreuung unserer Kunden und den Ausbau unseres Netzwerks suchen wir genau DICH.

Deine Aufgaben

- Positionierung unseres Unternehmens als zuverlässiges und spezialisiertes Beratungsunternehmen am Markt
- Positionierung eines breiten Beratungsspektrums von Basis Dienstleistungen bis hin zu hochkomplexen übergreifenden Lösungen, sowie diverser Branchen spezifischer Speziallösungen
- Betreuung und Ausbau von Bestandskunden
- Aktive Neuaquise potenzieller Kunden für das Unternehmen
- Aktives Beziehungsmanagement zu Kunden, Herstellern und Lösungsanbietern
- Bedarfsermittlung beim Kunden und Entwicklung entsprechender Lösungen in Zusammenarbeit mit unserem Business Development und Consulting

Dein Profil

- Berufserfahrung im Vertrieb/Consulting von (und/oder)
- Themen im Gesundheitswesen
- Beratungsprojekten
- inkl. ganzheitlicher Kundenbetreuung
- der Aufgaben entsprechenden Ausbildung
- Verhandlungsgeschick und eine ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Du bist ein Teamplayer mit eigenverantwortlichem Handeln

Deine Benefits bei der PLS

- Einarbeitung im Team bei der Kundenverantwortung der Bestandskunden
- Herausfordernde Aufgaben durch anspruchsvolle Beratungsmandate
- sehr kurze Entscheidungswege und viel Eigenverantwortung
- Entwicklungschancen in einem dynamisch wachsenden Unternehmen
- Attraktives Vergütungspaket mit erfolgsbasierter Prämienkomponente
- Familiäres Betriebsklima
- Möglichkeit, im Homeoffice zu arbeiten
- Firmenwagen
- Flexible Arbeitszeiteinteilung

Du erfüllst die Voraussetzungen und möchtest Teil unseres zukünftigen Erfolgs werden?

Bitte sende uns Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Deiner Gehaltsvorstellung per Mail an karriere@pls.ag.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!