DE GRUYTER



Seit über 270 Jahren finden, veröffentlichen und vertreiben wir bei De Gruyter (sprich: [də ˈgʁɔʏ̯tɐ]) die Werke von Wissenschaftspionieren. In 28 Fachbereichen von A wie Altertumswissenschaften über M wie Medizin bis hin zu W wie Wirtschaftswissenschaften. Wir machen Publikationen, die relevant sind. Von Basel, Berlin, Boston, München, Peking, Warschau und Wien aus schaffen wir Wissen in die ganze Welt. Und lernen selbst nie aus – in unserer Kultur aus mutigem Zeitgeist, charmantem Enthusiasmus und genüsslichem Fachwissen. Wollen Sie es wissen? Herzlich willkommen bei De Gruyter!

SALES MANAGER CORPORATE SALES (MWD)

BERLIN | FULL-TIME EMPLOYEE | SOFORT

Für unser Sales Team DACH suchen wir zum nächstmöglichen Termin in Vollzeit am Standort Berlin einen Sales Manager im Außendienst. In dieser Position sind Sie als erfahrener Außendienstler für die Betreuung unserer wichtigsten elektronischen Produkte im Medizinbereich, insbesondere unsere Verlagsprodukte 'Pschyrembel' und 'medivers-Orthopädie und Unfallchirurgie' verantwortlich und treiben die zielgruppenspezifischen Vertriebsmaßnahmen als Mitglied eines starken Vertriebsteams voran. Diese Position ist unbefristet.

Ihre Aufgaben

- Bestandskundenpflege und Neukundenakquise hauptsächlich im Krankenhausmarkt (Schwerpunkt Wachstumsförderung der medizinischen Datenbanken)
- Entwicklung und Implementierung kundenspezifischer Vertriebsstrategien inkl. Planung, Organisation und Umsetzung des Vertriebsprozesses (Präsentationen, Angebotserstellung, Vertragsabschlüsse und Auftragsabwicklungen)
- Engmaschiges Reporting und Ergebnisauswertung
- Enge Zusammenarbeit mit Vertriebsleitung, Marketing, Lektorat und Controlling
- Reporting des Marktfeedbacks zur Entwicklung neuer Firmenstrategien und Produktideen
- Regelmäßiger Kundenkontakt im In- und Ausland sowie Besuche auf Fachveranstaltungen

Ihr Profil

- Umfangreiche Berufserfahrungen im Corporate Markt DACH, insbesondere im Klinikbereich sowie zwei bis drei Jahre Vertriebserfahrung im Außendienst, vorzugsweise in einem Wissenschaftsverlag und/oder (medizinischen) Fachbuchhandel
- Erfahrungen im Vertrieb von elektronischen Produkten
- Verhandlungssicherheit, Präsentationsstärke sowie sehr gute kommunikative Fähigkeiten
- Bereitschaft zu intensiver Reisetätigkeit in der DACH Region (eigener Firmenwagen)
- Sehr gute EDV-Kenntnisse (Microsoft Office-Paket), sowie idealerweise erste Erfahrungen mit der Verlagssoftware Klopotek und im CRM-Tool Salesforce
- Gute Kenntnisse der englischen Sprache in Wort und Schrift

Wir bieten Ihnen

- Eine spannende berufliche Herausforderung bei einem der Innovationstreiber der Verlagsbranche
- Umfangreiche Benefits für ein gesundes, ausbalanciertes Leben und Arbeiten
- Zeit und Raum für Neugierde, Lernen und Weiterentwicklung
- Passionierte Kolleginnen und Kollegen in vielfältigen Teams

Jetzt bewerben

Ansprechpartner: Ute Linden
Telefonnummer: +49(0)3026005200

degruyter.com/career