

Wir suchen dich:



Sales Representative / Vertriebs-Außendienstler:in Arztvertrieb (m/w/d)

Festanstellung, Vollzeit – Home Office / Oldenburg

Wir suchen ab sofort eine:n engagierte:n Vertriebs-Außendienstler:in (m/w/d), die/der unser Team bei der Betreuung unserer Ärzt:innen-Kontakte unterstützt.

Herodikos ist ein innovatives Unternehmen aus dem Bereich der digitalen Gesundheit / Physiotherapie. Wir entwickeln digitale Programme zur Therapie von Rücken- und Knieschmerz – zwei Erkrankungen, die in Deutschland jährlich zu 53 Mio. Behandlungen führen. Damit tragen wir dazu bei, möglichst vielen Menschen Zugang zu einer hochwertigen Versorgung zu bieten. Dabei hilfst Du aktiv mit!

Welche Aufgaben erwarten dich?

- Aktiver Vertrieb unserer digitalen Gesundheitslösungen im deutschlandweiten Außendienst mit Fokus auf Niedersachsen und NRW
- Pflege und Aufbau ärztlicher Kundenbeziehungen (z.B. Praxen, MVZ, Kliniken), um die regelmäßige Verordnung von Herodikos zu fördern
- Durchführung von Produktpräsentationen und Schulungen vor Ort + remote
- Teilnahme an regionalen & überregionalen Veranstaltungen (Messen, Kongresse, Events)
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing, Customer Success und Geschäftsführung
- Reporting von Vertriebsergebnissen und Ableitung von Handlungsempfehlungen
- Einbringen deiner Ideen und Implementieren neuer Technologien

Was solltest Du mitbringen?

- Berufserfahrung im Vertriebs-Außendienst im Gesundheitswesen
- Sicheres Auftreten, ausgeprägte Kommunikations- & Abschlussstärke
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands und einen passenden Führerschein
- Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise, Organisationstalent u.a. zur Tourenplanung
- Digitalaffinität und Interesse an zeitgemäßen, digitalen Gesundheitslösungen
- Professionelles Auftreten und Freude an qualifizierten Kundengesprächen
- teamorientierte Arbeitsweise u.a. durch strukturierte Pflege unseres CRM
- Interesse an persönlicher und beruflicher Weiterentwicklung
- Sehr gute Kenntnisse der deutschen Sprache in Wort und Text sowie gute Englisch-Kenntnisse
- Hohe Kunden- und Lösungsorientierung

Bonuspunkte gibt es für:

- Erfahrung im B2B-Gesundheitswesen-Vertrieb (z. B. Software, Medizinprodukte, Pharma, Physiotherapie), insbesondere im Arzt-Kontakt
- Branchenkenntnisse in der Physiotherapie / Bewegungstherapie / Sportwissenschaft
- Kenntnisse in CRM-Systemen & Vertriebsprozessen
- Präsentations- & Schulungserfahrung

Was bieten wir dir?

- **Attraktive Vergütung:** Wir vergüten dein Engagement mit einem attraktiven Festgehalt + hohen erfolgsabhängigen Prämien sowie einem Dienstwagen, den Du auch privat nutzen darfst. 30 Tage Urlaub sind für uns selbstverständlich.
- **Fühl dich wohl:** Arbeite mit einem qualifizierten Team, das unterschiedliche Fachrichtungen, Altersgruppen und Hintergründe vereint. Uns verbindet die Idee der besseren, sinnstiftenden Gesundheitsversorgung, Respekt und flache Hierarchien. Regelmäßige Team-Events stärken den Zusammenhalt.
- **Flexibilität:** Bestimme deine Arbeitszeiten und deinen Arbeitsplatz teils selbst entsprechend des Bedarfs deiner Kundschaft. Neben der erforderlichen Reisetätigkeit kannst Du aus dem Home Office arbeiten.
- **Bleib gesund:** Wir achten darauf, dass jedes Teammitglied seine Arbeitszeit einhalten kann und Urlaubstage regelmäßig genutzt werden.
- **Entscheide mit:** Wir stellen keine Mitarbeiter ein, sondern Teammitglieder. Jeder von uns trägt zur Idee Herodikos einen Teil bei. Deine Ideen nehmen wir gerne auf - Deine Meinung wird gehört und offen diskutiert!
- **Lerne dazu:** Wir legen Wert darauf, dass wir uns auch fachlich weiterentwickeln. Als Neuling steht Dir ein Team-Buddy für Fragen zur Seite. Freiraum / Urlaub für Fortbildungen oder Accounts für Kurs-Plattformen stehen daher jedem Teammitglied zu.
- **Ausstattung:** Du erhältst von uns einen neuwertigen Dienstwagen, ein aktuelles MacBook oder iPad mit anforderungsgerechter Softwareausstattung und einen höhenverstellbaren Schreibtisch sowie weiteres Equipment nach deiner Wahl. Zusätzlich bieten wir dir kostenlose physiotherapeutische Unterstützung als Ausgleich zu deiner Reisetätigkeit.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung (inkl. Lebenslauf oder LinkedIn-Link) an jobs@herodikos.de.

Fragen? Melde dich telefonisch unter: 04451 859 96 57.