Wir suchen dich:

Customer Success Manager:in Arztvertrieb (m/w/d)

Festanstellung, Voll- oder Teilzeit (ab 30 Stunden) – Home Office/Oldenburg

Wir suchen ab Januar 2027 eine:n engagierte:n Customer Success Manager: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?

- Aufbau und Pflege ärztlicher Kundenbeziehungen (z.B. Praxen oder MVZ)
- Vertrieb unserer digitalen Gesundheitslösungen im deutschlandweiten Innendienst, um die regelmäßige Verordnung von Herodikos' Versorgungsangeboten zu fördern
- Telefonische oder schriftliche Vor- und Nachbereitung von Außendienstterminen
- Regelmäßige Wiederansprache von Bestandskunden
- Telefonische Kontaktaufnahme zu Nicht- bzw. Neukunden
- Identifikation von Wachstumschancen sowie cross- & upselling
- Durchführung von Produktschulungen & Workshops per Video oder Telefon
- Teilnahme an regionalen & überregionalen Veranstaltungen (Messen, Kongresse, Events)
- Enge Zusammenarbeit mit Vertrieb, Marketing und Geschäftsführung
- Reporting von Vertriebsergebnissen und Ableitung von Handlungsempfehlungen
- Einbringen deiner Ideen und Implementieren neuer Technologien

Was solltest Du mitbringen?

- Einschlägige Berufserfahrung z.B. im Customer Success / B2B-Vertrieb / Pre- oder Aftersales / Vertriebs-Innen- oder Außendienst
- Erfahrung im Gesundheitswesen (z. B. Medizinprodukte, Pharma, Physiotherapie, Sport)
- Sicheres Auftreten, ausgeprägte Kommunikations- & Abschlussstärke
- Hohe Kunden- und Lösungsorientierung
- Fähigkeit, komplexe Zusammenhänge verständlich zu vermitteln
- Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- Teamfähigkeit, u.a. bei der Dokumentation in unserem CRM
- Digitale Affinität und Interesse an digitalen Gesundheitslösungen
- Sehr gute Kenntnisse der deutschen Sprache in Wort und Text sowie gute Englisch-Kenntnisse

Herodikos GmbH, August-Hanken-Str. 24, 26125 Oldenburg

- Erfahrung im Umgang mit gängigen Computeranwendungen

Bonuspunkte gibt es für:

- Erfahrung im Arzt-Vertrieb
- Kenntnisse in CRM-Systemen & Vertriebsprozessen
- Präsentations- & Schulungserfahrung

Was bieten wir dir?

- **Attraktive Vergütung:** Wir honorieren dein Engagement mit einem attraktiven Festgehalt, erfolgsabhängigen Provisionen sowie 30 Tagen Urlaub.
- **Fühl dich wohl**: Arbeite mit einem motivierten und 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 teils selbst entsprechend des Bedarfs und der Verfügbarkeit deiner Kundschaft. Du kannst überwiegend aus dem Home Office arbeiten.
- **Bleib gesund:** Wir achten darauf, dass jedes Teammitglied seine Arbeitszeit einhalten und Urlaubstage regelmäßig nutzen kann.
- **Entscheide mit**: Wir stellen keine Mitarbeiter ein, sondern Teammitglieder. Jeder von uns trägt zu 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 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 ein aktuelles MacBook mit anforderungsgerechter Softwareausstattung, ein Telefon, einen großen Monitor und einen höhenverstellbaren Schreibtisch sowie weiteres Equipment, damit Du optimal arbeiten kannst.

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

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