

Junior Sales Executive (m/w/d)

Description

Healthcare Solutions | DACH

Medix-Care entwickelt digitale Lösungen für Krankenhäuser und Kliniken – von Patienten-Infotainment über digitale Patientenservices bis hin zu modernen Kommunikationssystemen am Krankenbett.

Unsere Lösungen sind international im Einsatz und unterstützen Kliniken bei der digitalen Transformation entlang der gesamten Patient Journey.

Deine Rolle

Du steigst als Junior Sales Executive in den Vertrieb erklärungsbedürftiger Healthcare-IT-Lösungen ein.

Der Fokus liegt zunächst auf der aktiven Neukundenansprache im DACH-Markt und der Unterstützung laufender Vertriebsprozesse.

Perspektivisch entwickelst du dich in Richtung eigenständiger Kundenbetreuung und aktiver Mitgestaltung von Vertriebs- und Lösungsansätzen.

Fokus: Deutschland, Schweiz, Österreich

Responsibilities

- Ansprache und Qualifizierung neuer Kliniken und Spitäler (Telefon, E-Mail, LinkedIn)
- Recherche von Zielkunden und Entscheidern im Gesundheitswesen
- Terminvereinbarung und Vorbereitung von Kundengesprächen
- Unterstützung bei Angebots- und Verkaufsprozessen
- Pflege und Nachverfolgung von Vertriebsaktivitäten im CRM

Qualifications

- Erste Erfahrung im Vertrieb, Inside Sales oder in der Kundenansprache
- Freude an Kommunikation und am Umgang mit erklärungsbedürftigen Lösungen
- Lernbereitschaft, Eigeninitiative und strukturierte Arbeitsweise
- Sehr gute Deutschkenntnisse, Englisch von Vorteil
- Bereitschaft, perspektivisch auch gelegentlich im DACH-Raum zu reisen

Job Benefits

- Strukturierte Einarbeitung und persönliches Mentoring
- Enge Zusammenarbeit mit erfahrenen Sales-Kollegen
- Entwicklungsperspektive hin zu mehr Kunden- und Marktverantwortung
- Internationales, sinnstiftendes Marktumfeld im Healthcare-Bereich

Contacts

Bewerbung an: bewerbung@medix-care.com

Hiring organization

Medix-Care GmbH

Employment Type

Full-time

Date posted

April 29, 2026

Informationen nach Artikel 13 DSGVO zur Erhebung personenbezogener Daten finden Sie [hier](#).