

Seit mehr als 20 Jahren stärkt die EKK plus aktiv die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit kommunaler Kliniken in Deutschland. Als eine der größten Dienstleistungs- und Einkaufsgemeinschaften im deutschen Gesundheitswesen sind wir ganzheitlicher strategischer Partner unserer über 70 Mitgliedskliniken mit deren über 150 angeschlossenen Einrichtungen. Der für unsere Mitglieder alljährlich vermittelte Umsatz beträgt rund 1,2 Milliarden Euro.

Verstärken Sie unser Team als

Key Account Manager (m/w/d) zur Betreuung und Beratung unserer Mitgliedskrankenhäuser

Ihre Aufgaben:

Betreuung unserer Mitgliedseinrichtungen

- Kontinuierliche und zielorientierte Beratung unserer Mitgliedseinrichtungen
- Regelmäßige Gespräche mit Klinikleitungen, Einkäufern, Apothekern und Anwendern vor Ort
- Ausarbeitung, Darstellung und Controlling wirtschaftlicher Benefits für die Mitgliedshäuser
- Umsetzung spezifischer Maßnahmen zur Ausschöpfung von Marktpotenzialen

Leitung hausspezifischer und verbundweiter Projekte

- Aktive Steuerung von Standardisierungsprojekten in Kliniken und im Verbund
- Aufbau und Pflege strategischer Partnerschaften
- Durchführung und Auswertung von Warenkorb-Analysen
- Identifikation und Regulierung von Umsatzentwicklungen

Vorbereitung europaweiter Ausschreibungen und Vergabeverfahren

- Koordinator verbundweiter Verfahren im Dialog mit den Mitgliedshäusern
- Unterstützung bei der Entwicklung spezifischer Leistungsverzeichnisse
- Erstellung von Präsentationen und Dienstleistungskonzepten

Aktive Akquisition neuer Mitgliedseinrichtungen

Auf folgende Eigenschaften legen wir besonderen Wert:

- Sie haben vertiefte Marktkenntnisse, was den Klinikbereich aber auch die Medizinprodukte- und pharmazeutische Industrie anbelangt.
- Sie verfügen über ausgewiesene Kompetenzen in medizinischen wie kaufmännischen bzw. wirtschaftlichen Zusammenhängen.
- Idealerweise haben Sie mehrjährige Berufserfahrung bei einem Beratungsunternehmen im Gesundheitswesen, im Vertriebsbereich eines Medizinprodukte-Herstellers oder bei einem renommierten Dienstleister der Gesundheitswirtschaft.
- Sie besitzen ausgewiesene Akquisitionsstärke, können begeistern, sind kommunikations- und verhandlungsstark, ausgewiesen analytisch und überzeugen durch ein ebenso kundenorientiertes wie fachlich souveränes Auftreten.
- Es gelingt Ihnen mustergültig, klar und strukturiert zu kommunizieren sowie herausfordernde Projekte verantwortlich zu leiten.
- Selbständiges Arbeiten mit einem hohen Maß eigener Initiative und Reisebereitschaft

Das bietet Ihnen die EKK plus:

- Eine unbefristete Festanstellung mit attraktiver, leistungsbezogener Bezahlung
- Einen interessanten, zukunftsorientierten Arbeitsplatz
- Vielseitige Herausforderungen in einem höchst engagierten, kollegialen Team
- Schlanke Strukturen und effiziente Entscheidungsprozesse
- Individuelle Angebote zur persönlichen Fort- und Weiterbildung

Wenn Sie die EKK plus um Ihre persönlichen Qualitäten bereichern möchten, wenn Sie mit Leidenschaft an der weiteren Stärkung unserer hervorragenden Marktposition und der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit unser Mitglieder und diese aktiv mitgestalten wollen, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen.

Bitte übermitteln Sie uns diese unter Angaben Ihrer Gehaltsvorstellung und mit Informationen zu einem möglichen Eintrittstermin per E-Mail an die Adresse bewerbung@gdekk.de

EKK plus GmbH

Ein Unternehmen der GDEKK GmbH
(vormals Dienstleistungs- und Einkaufsgemeinschaft Kommunaler Krankenhäuser eG)

Gereonstraße 18-32
50670 Köln