

## Sales Manager (m/w/d) im Postleitzahlengebiet 0 und 1

Die cardioscan GmbH bietet professionelle Lösungen, um Menschen zu motivieren, schnell und dauerhaft einen gesünderen Lifestyle zu zelebrieren. Die innovative und moderne Diagnostik von cardioscan sorgt durch seine effizienten Ergebnisse für Motivation und Spaß auf dem Weg zu einem gesunden Lebensstil und damit für eine nachhaltige Entwicklung beim Kunden. cardioscan ist die Basis für eine erfolgreiche Planung von Training, Ernährung und Regeneration. Durch schnellste Messungen liefert cardioscan fundierte Daten zu Vitalität, Fitness und Gesundheit des Kunden und bildet somit das Fundament für die Entwicklung von individuellen Trainings- und Ernährungsprogrammen, die optimal und ganzheitlich auf den Kunden abgestimmt sind.

Wir suchen zur Verstärkung unseres Teams zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

### Sales Manager (m/w/d) im Postleitzahlengebiet 0 und 1

#### Das Profil:

- Mehrjährige erfolgreiche Berufserfahrung im Vertriebsaußendienst, möglichst mit dem Fokus auf der Fitness- und / oder Gesundheitsbranche
- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung und / oder abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium und / oder Sportwissenschaftler/Gesundheitswissenschaftler mit Vertriebs Erfahrung
- Ausgeprägte Kontaktfreudigkeit und Verhandlungsgeschick
- Hohe Eigenmotivation und unbedingter Wille zum Erfolg
- Effiziente und eigenständige Arbeitsweise
- Gute Rhetorik und sichere Präsentationskenntnisse
- Kenntnis des Marktes und seiner Strukturen sind von Vorteil – jedoch nicht Voraussetzung
- Gute Kenntnisse in MS Office und einer gängigen CRM-Software

#### Die Aufgaben:

- Verkauf moderner Geräte und Systemlösungen im Bereich Lifestyle & Medical (Health Clubs, Sport- und Gesundheitsdienstleister, Physiotherapie- und Präventionszentren, Mediziner)
- Eigenständige Kundenakquisition sowie Umsatz- und Ergebnisverantwortung für das zugeordnete Verkaufsgebiet
- Betreuung und Entwicklung der gewonnenen Bestandskunden
- Erstellung und Präsentation von Angeboten und Lösungsansätzen
- Teilnahme an Fachmessen und sonstigen Branchenevents
- Gewinnung und Betreuung von regionalen und überregionalen Kooperationspartnern und Empfehlungsgebern für das Unternehmen / Aufbau von Netzwerken in der Region

**Das bietet cardioscan:**

- Firmenwagen sowie ein attraktives Gehaltspaket, bestehend aus Festgehalt und variablem Anteil
- Ein interessantes und anspruchsvolles Aufgabengebiet in einem dynamisch wachsenden Markt
- Qualifizierte Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Ein motiviertes Team in einem inspirierenden Arbeitsumfeld
- Regelmäßige Company-Events
- Vergünstigungen im Fitnessstudio sowie Mitarbeiterrabatte

Begeistern Sie uns mit Ihrer Bewerbung! Senden Sie hierzu eine Mail an [jobs@cardioscan.de](mailto:jobs@cardioscan.de) mit den Bewerbungsunterlagen in einer PDF sowie Ihren Arbeitsbeispielen unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung.

**Ansprechpartner:**

cardioscan GmbH, Nicole Wiora, Valentinskamp 30, 20355 Hamburg