Enter the next level of Point-of-Care Diagnostics



Die goodscare GmbH mit Sitz in der Hamburger HafenCity ist ein Vorreiter für innovative Gesundheits- und präventive Selfcare-Lösungen in den Bereichen Hygiene, Healthcare und Diagnostik für medizinisches Fachpersonal (B2B) sowie gesundheitsbewusste Konsument*innenweltweit. Das Schlüsselprodukt unserer neu gestarteten Business Unit gc diagnostics ist das Igloo, ein smartes Point-of-Care Testing (POCT) Diagnostikgerät der nächsten Generation, das als Multireader wichtige Gesundheitswerte wie Blutzucker, Blutfette oder Entzündungsmarker auf Basis diverser Schnelltests in wenigen Minuten digital analysiert: schnell, flexibel und präzise. Für das Igloo wurden wir 2025 mit dem 1. Platz des Health-i Awards von Techniker Krankenkasse und Handelsblatt ausgezeichnet. Mehr Infos unter: www.gc-diagnostics.com

Für unser dynamisches Wachstum suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

INSIDE SALES MANAGER DACH (M/W/D)

in Voll- und Teilzeit (mind. 25 Stunden) und mehrheitlich Remote möglich

Deine Verantwortung & Aufgaben

- Umsatz und Abschlüsse: Erreichung der vereinbarten Vertriebs-, Umsatz- und Conversion-Ziele
- Leadmanagement: Systematische Bearbeitung, Qualifizierung und Priorisierung eingehender Leads sowie aktive Nachverfolgung offener Verkaufschancen
- Kundenakquise und -entwicklung: Gewinnung neuer Kunden und Weiterentwicklung bestehender Interessenten
- Proaktive telefonische Kontaktaufnahme mit qualifizierten Leads und potenziellen Kunden
- Durchführung strukturierter Verkaufsgespräche zur Ermittlung von Kundenbedürfnissen und Kaufmotivation
- Präsentation des Igloo-Diagnostikgeräts in Online-Schulungen sowie auf Messen & Events
- Überzeugende Darstellung des Kundennutzens und Entwicklung passender Verkaufsargumentationen für unterschiedliche Zielgruppen
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten sowie Koordination der nächsten Schritte bis zur Bestellung.
- Konsequentes Follow-up bei offenen Leads, Angeboten und noch nicht abgeschlossenen Verkaufschancen
- Priorisierung der Vertriebsaktivitäten anhand von Lead-qualität, Abschlusswahrscheinlichkeit und Umsatzpotenzial.
- Pflege und Aktualisierung der Sales-Pipeline in unserem CRM-System sowie regelmäßiges Reporting relevanter KPIs
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing zur Optimierung der Leadqualität und der Conversion im Sales-Funnel
- Analyse von Absagegründen und Kaufhindernissen sowie kontinuierliche Verbesserung der Gesprächsleitfäden und Abschlussquoten

Dein Profil

- Mehrjährige Erfahrung im Direkt-Vertrieb, idealerweise im Gesundheitswesen
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Hohe Kundenorientierung sowie ein professionelles, verbindliches Auftreten
- Bestehendes Netzwerk zu Apotheken, Arztpraxen oder medizinischen Einrichtungen von Vorteil
- Erfahrung mit Diagnostik-Technologien von Vorteil
- Selbstständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit HubSpot und Office Programmen
- Reisebereitschaft sowie Freude am persönlichen Austausch mit Kunden und Partnern

Wir bieten dir

- Eine abwechslungsreiche Tätigkeit mit echtem Impact
- Die Möglichkeit, mehrheitlich remote arbeiten zu können
- Fixgehalt plus erfolgsabhängige Vergütung
- Ein professionelles, wertschätzendes und kollegiales Arbeitsumfeld in einem diversen, internationalen Team
- Kurze Entscheidungswege und schnelle Entscheidungen
- Die Möglichkeit, Prozesse aktiv mitzugestalten
- Eine klare persönliche Entwicklungsperspektive in einem dynamisch wachsenden HealthTech-Unternehmen

Du bist auf der Suche nach einer neuen Herausforderung? Möchtest du aktiv präventive Gesundheitsversorgung mitgestalten? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung an career@goodscare.com

Am Sandtorkai 62, 20457 Hamburg
+49 (0)40 3680 7499 0
gc diagnostics