

# 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\*innen weltweit. 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](http://www.gc-diagnostics.com)

Für unser dynamisches Wachstum suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt am Standort Hamburg in Vollzeit:

## SALES MANAGER DACH (M/W/D)

### Deine Verantwortung & Aufgaben

- Zentrale Verantwortung für den Aufbau- und die Weiterentwicklung unseres Point-of-Care Diagnostics Marktes in DACH
- Aktive Identifikation, Ansprache und Akquise von Igloo B2B-Kunden mit klarem Fokus auf Apotheken & Arztpraxen
- Regelmäßige Kundenbesuche vor Ort und Teilnahme an Fachmessen und Kongressen
- Gesamtverantwortliche Steuerung und Konversion der Leads in unserem CRM HubSpot-Sales-Funnel bis zum Abschluss und Kunden-Übergabe an unser Customer Service Team
- Eigenverantwortliche Planung, Durchführung und Nachbereitung wöchentlicher Webinare und individueller Produktvorstellungen
- Reporting und Forecasting inklusive kontinuierlicher Prozessoptimierung
- Fortschreibung unserer Vertriebsstrategie
- Analyse von Kundenbedürfnissen sowie Entwicklung passender Lösungen und Angebote in enger Kooperation mit unserem Technologiepartner Dx365
- Planung, Durchführung und Nachbereitung von Kundenterminen, Präsentationen und Verhandlungen
- Enge Zusammenarbeit mit unserem Customer Service-, Marketing- und Supply-Chain Management-Team
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung

### Dein Profil

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im Gesundheitswesen
- Bestehendes Netzwerk zu Apotheken, Arztpraxen oder medizinischen Einrichtungen von Vorteil
- Erfahrung mit Diagnostik-Technologien von Vorteil
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Hohe Kundenorientierung sowie ein professionelles, verbindliches Auftreten
- Strategisches Denken kombiniert mit Hands-on-Mentalität
- 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 Verantwortung
- Fixgehalt plus erfolgsabhängige Vergütung
- Ein professionelles, wertschätzendes und kollegiales Arbeitsumfeld
- Modernes Office in der HafenCity mit Panoramablick auf die Speicherstadt
- Kurze Entscheidungswege und die Arbeit in einem diversen, internationalen Team
- Flexible Arbeitszeiten vor Ort und mobil nach Absprache
- Die Möglichkeit, Prozesse aktiv mitzugestalten
- Eine langfristige Perspektive in einem dynamisch wachsenden 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](mailto:career@goodscare.com)