https://medikom.org/job/sales-development-representative-sdr/

Sales Development Representative (SDR) / Mitarbeiter Vertriebsinnendienst (m/w/d)

Die meisten Vertriebsjobs bedeuten:

Kaltakquise. Verkaufsdruck. Telefonlisten abarbeiten.

Dieser nicht.

Wir suchen jemanden, der aus Interessenten echte Mandanten macht. Jemanden, der zuhört, statt Verkaufsskripte herunterzubeten. Der erkennt, wann ein Arzt wirklich Unterstützung benötigt – und wann nicht.

Du bist die erste Ansprechperson für Praxisinhaber, die sich für unsere Leistungen interessieren. Du führst die ersten Gespräche, verstehst ihre Herausforderungen und sorgst dafür, dass aus einem Interessenten ein qualifizierter Beratungstermin wird.

Wer wir sind

Die MediKom Consulting GmbH ist eine auf ambulante Medizin spezialisierte Unternehmensberatung mit Sitz in Nürnberg. Wir haben über 350 Arztpraxen dabei begleitet, ihre Wirtschaftlichkeit zu verbessern und ihre Zukunft zu sichern.

Wir sind zwölf feste und freie Mitarbeitende. Das heißt: Deine Arbeit ist sichtbar. Niemand muss sie erst durch drei Hierarchieebenen tragen.

Was du tust

Du bist die erste persönliche Kontaktperson für unsere Interessenten und entscheidest maßgeblich darüber, wie professionell der erste Eindruck unseres Unternehmens wahrgenommen wird.

- **Discovery Calls.**
  Du führst telefonische Erstgespräche mit Interessenten und findest durch gezielte Fragen heraus, wo die größten Herausforderungen liegen, welcher Bedarf besteht und ob eine Zusammenarbeit sinnvoll ist.
- **Lead-Qualifizierung.**
  Du entwickelst neue Kontakte systematisch weiter. Per Telefon und E-Mail hältst du den Kontakt aufrecht, beantwortest Fragen und qualifizierst Leads bis zur Verkaufschance.
- **Terminvereinbarung.**
  Du koordinierst qualifizierte Beratungsgespräche für unsere Consultants und sorgst dafür, dass diese optimal vorbereitet in das Gespräch gehen.
- **CRM und Dokumentation.**
  Du dokumentierst alle Gespräche strukturiert im CRM-System, hältst Informationen aktuell und stellst sicher, dass kein Interessent verloren geht.
- **Zusammenarbeit mit Marketing.**
  Du arbeitest eng mit unserem Marketing-Team zusammen und gibst wertvolles Feedback darüber, welche Kampagnen die richtigen Interessenten anziehen und welche Themen unsere Zielgruppe wirklich

Medikom Consutling GmbH

Arbeitspensum
Vollzeit

Start Anstellung
So bald verfügbar.

Industrie / Gewerbe
Unternehmensberatung für Mediziner

Arbeitsort
Kleestraße 21-23, 90461, Nürnberg, Bayern, Deutschland

Jetzt Bewerben

bewegen.

- **Beziehungsmanagement.**
  Du baust langfristige Beziehungen zu potenziellen Mandanten auf und bleibst auch mit Interessenten in Kontakt, die heute noch nicht kaufbereit sind.

Wen wir suchen

Diese Position eignet sich ideal für Bewerberinnen und Bewerber, die eine anspruchsvolle Tätigkeit in **Vollzeit** suchen oder erste Erfahrungen im Vertrieb, Marketing oder in der Unternehmensberatung sammeln möchten.

Die Arbeitstage Mittwoch und Freitag sind feste Präsenztage.

Diese Position ist nichts für Menschen, die lediglich telefonieren möchten.

Wir suchen jemanden, der neugierig ist, Menschen versteht und Freude daran hat, Beziehungen aufzubauen.

Du hörst aufmerksam zu, stellst die richtigen Fragen und erkennst schnell, worauf es deinem Gesprächspartner wirklich ankommt.

Ein Studium oder eine kaufmännische Ausbildung sind willkommen – entscheidend sind jedoch Persönlichkeit, Kommunikationsstärke und die Fähigkeit, Vertrauen aufzubauen.

Außerdem bringst du idealerweise Folgendes mit:

- Ausgeprägte Kommunikations- und Gesprächsführungskompetenz
- Freude am Telefonieren und am Kontakt mit Menschen
- Hohe Eigenmotivation und strukturierte Arbeitsweise
- Souveränes Auftreten und sicheres Ausdrucksvermögen
- Interesse an Vertrieb, Marketing und Unternehmensberatung
- Digitale Affinität sowie sicherer Umgang mit CRM-Systemen und modernen KI-Tools
- Lernbereitschaft und den Wunsch, dich kontinuierlich weiterzuentwickeln

Was wir bieten

- **Überdurchschnittliche Bezahlung inklusive Erfolgsbeteiligung.**
- **Kein klassischer Vertrieb.** Du verkaufst keine Produkte am Fließband, sondern unterstützt Ärzte dabei, die richtige Entscheidung für ihre Praxis zu treffen.
- **Direkte Zusammenarbeit mit erfahrenen Beratern.** Du lernst von Wolfgang Apel und unserem Beratungsteam, wie erfolgreiche Beratung im Gesundheitswesen funktioniert.
- **Klare Entwicklungsperspektiven.**
  Die Position des SDR ist der ideale Einstieg für eine spätere Entwicklung zum Sales Consultant, Account Manager oder Unternehmensberater.
- **Sicherer Arbeitsplatz.**
  Die ambulante Medizin gehört zu den wachstumsstärksten Branchen Deutschlands.
- **30 Urlaubstage.**
- **Bezahlte Fort- und Weiterbildungen.**
- **Präsenz statt Homeoffice.**
  Ein starkes Team lebt vom persönlichen Austausch.
- **Moderne Arbeitsplätze**, gute Verkehrsanbindung, regelmäßige Team-Events und ein Dachgarten, auf dem viele gute Ideen entstehen.

So läuft die Bewerbung

Schick uns deinen Lebenslauf, Zeugnisse und drei Sätze, warum du glaubst, dass du in dieser Rolle mehr bewegst als anderswo.

Rückmeldung binnen 72 Stunden, wenn deine Bewerbung unserem Profil entspricht.

karriere@medikom.org