



Unser Kunde, ein IT Dienstleistungsunternehmen im Gesundheitswesen, war auf dem Weg ein neues Produkt bei den Ärzten zu lancieren, weshalb die nachstehende Position offen war. Aufgrund unseres Netzwerks konnten wir die Stelle in kurzer Zeit erfolgreich besetzen.

## MITARBEITER SALES HEALTH CARE

### DIE ANFORDERUNGEN UNSERES KUNDEN

- Zugang zu Verkäufern mit Netzwerk zu den niedergelassenen Ärzten
- Systematische Bekanntmachung des Produkts bei Ärzten
- Starkes Verständnis für Prozesse in den Praxen
- Engagement, Dynamik und Proaktivität
- Verständnis für IT

### UNSER VORGEHEN

- Persönliches Briefing zur Position im Haus des Kunden
- Ausarbeitung der Stellenbeschreibung für die Kandidatengewinnung
- Besprechung des Vorgehens für Direktansprachen
- Präsentation der Longlist beim Kunden
- Betreuung des Kunden sowie der Kandidaten während des gesamten Prozesses

### PERSÖNLICHE AUSKUNFT

Life Science & Health Care Team