

Über uns

aidhere entwickelt „digitale Coaches“ die Patienten dabei unterstützen ihr gesundheitsrelevantes Verhalten zu ändern und so Ihre Ziele zu erreichen und ein gesünderes Leben zu führen. Unser erstes Produkt „zanadio“ unterstützt Menschen die an starkem Übergewicht leiden mit einem datengetriebenen Programm, fern ab von „Wundermittel“ und „Crash-Diät“. zanadio ist als Medizinprodukt zugelassen und kombiniert Erkenntnisse der Neurowissenschaften mit künstlicher Intelligenz. Zum weiteren Aufbau des Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt unsere(n)

Medizinprodukteberater/ Customer Success Manager (f/m/x) (Vollzeit, Hamburg)

Ihre Rolle

- Sie begeistern unsere Kunden (Ärzte, Psychotherapeuten) für neue, digitale Produkte im kardiovaskulären Bereich und beraten Sie zum richtigen, fachgerechten Einsatz.
- Sie erarbeiten, koordinieren & organisieren die Informationsangebote für interessierte Kunden gemeinsam mit dem Head of Marketing
- Sie erarbeiten bestmögliche Kanäle zur zielgerichteten, mehrwertstiftenden Kundenansprache und entwickeln diese weiter.
- Sie bauen mittelfristig ein Team auf um langfristig den deutschlandweiten Erfolg sicherzustellen.
- Sie können aus Ihren Gesprächen neue Kundenanforderungen herausziehen und diese in unseren Entwicklungsprozess einbringen
- Sie fühlen sich auch im B2B Vertrieb mit Krankenkassen wohl und scheuen sich nicht Expertise rund um das SGB V aufzubauen.

Ihr Profil

- Sie haben Erfahrungen im Bereich Medizinprodukteberatung/ Pharmavertrieb o.ä.
- Sie „brennen“ für Ihre Produkte und können diese gut repräsentieren und andere dafür begeistern.
- Sie haben auf Grund Ihres Studiums Wissen im medizinischen Bereich sammeln können (besonders relevant Ernährungs-, Bewegungs- und psychologisches Wissen) und fühlen sich im Dialog mit Ärzten sicher und wohl
- Sie sind technikaffin und können technische Sachverhalte gut vermitteln.
- Sie arbeiten gerne eigenständig und selbstmotiviert,
- Sie haben ggf. erste Führungserfahrung, fühlen sich aber zu Beginn auch wohl damit viel selbst zu machen.
- Sie sind zahlen-/datenaffin und haben Freude am Aufbau systematischer Prozesse.
- Sie überzeugen lieber vom Mehrwert der Produkte als zum Produkt zu „überreden“.

Was wir bieten

- Eine dynamische Start-Up Atmosphäre mit internationalen Kollegen - unsere Unternehmenssprache ist neben Deutsch auch Englisch, wir haben keinen Dresscode.
- Flexible Arbeitszeiten (einschließlich Home-Office).
- Ein hohes Maß an Vertrauen in Verbindung mit einer dynamischen und Feedback-orientierten Kultur, die das persönliche Wachstum fördert.
- Flache Hierarchien und starker Zusammenhalt innerhalb des Teams.
- Ein schönes Office im Herzen von Hamburg.
- Ein wettbewerbsfähiges, leistungsorientiertes Vergütungspaket.