

ab 12/2024, unbefristet, Teil- oder Vollzeit

Bringe Deine Erfahrungen und Ideen in die Weiterverbreitung unserer erfolgreichen Therapie-Managementsoftware [ChemoCompile](#) ein und leite unser Vertriebsteam auf dem eingeschlagenen Expansionskurs. Damit trägst Du zur Verbesserung der Lebensqualität von Krebspatienten bei und unterstützt das medizinische Personal durch Fehlerreduktion und Zeitersparnis bei der Arbeit.

### Die MPS...

Medizinische Planungssysteme GmbH ist ein gründergeführtes, mittelständisches Unternehmen mit Sitz in Freiburg im Breisgau. ChemoCompile, unsere medizinische Software für Chemotherapie-Management ist im D-A-CH-Raum in über 140 Kliniken, MVZ und Praxen im Einsatz und erfüllt die Anforderungen von Großkliniken und Klinikverbänden ebenso wie die der niedergelassenen Ärzteschaft.

### Wir suchen...

Unterstützung beim weiteren Vertrieb der Software im deutschsprachigen Raum. Zudem entwickelst Du unsere Vertriebsstrategie systematisch weiter in Richtung Zukunft. Dabei bindest Du bestehende und neue Kooperationspartner mit ein und konkretisierst unsere Internationalisierungspläne.

### Hierfür bringst Du...

mehrjährige Erfahrung in Vertrieb und gerne auch im Marketing mit. Außerdem hast Du bereits beim Aufbau einer Vertriebsstruktur mitgewirkt. Auch langfristiges, strategisches Denken und dessen Umsetzung zählt zu Deinen Stärken.

Da Du sowohl den Markt, die medizinische Zielgruppe und bald auch unser Produkt verstehst, fällt es Dir leicht, Nutzeranforderungen strukturiert zu erfassen und damit zur kontinuierlichen Verbesserung von ChemoCompile beizutragen.

Die Weiterentwicklung und die Führung des Vertriebsteams gelingen Dir souverän und Du hast stets ein offenes Ohr für Deine Mitarbeiter\*innen.

### Gemeinsam wollen wir...

in den nächsten drei Jahren ChemoCompile zum führenden Therapie-Managementsystem im deutschsprachigen Raum machen. Außerdem beginnen wir die große Reise in Richtung Internationalisierung.

Zusammen mit Kooperationspartnern sammeln wir – so unsere Vorstellung – in ersten europäischen Ländern wertvolle Erfahrungen, die uns den Eintritt in weitere Märkte deutlich erleichtern und besser kalkulierbar machen.

### Dafür bieten wir...

den Werkzeugkasten und das Netzwerk für Deine Tätigkeit:

- Erfahrung im deutschen, schweizer und österreichischen Gesundheitswesen mit umfassender Expertise zu den dortigen medizinischen Einrichtungen.
- Unterstützung in allen relevanten Bereichen: Wir kennen unsere aktuelle Vertriebsstruktur von der Pike auf und übergeben sie an Dich, damit Du sie verbesserst und auf die nächste Stufe bringst.
- Best-Practice-Ansätze für den Vertrieb in unserem Marktsegment inkl. Bespielen der verschiedenen Vertriebs- und Kommunikationskanäle
- bestehendes Netzwerk mit breitem Zugang zur Onko-Community in D-A-CH.
- dynamisches, familienfreundliches und wertschätzendes Arbeitsumfeld
- Raum für ... nein ... die Förderung eigene Ideen einzubringen den Willen diese umzusetzen!

Lust auf diese spannende Reise? Dann melde Dich unter: [jobs@mps-med.de](mailto:jobs@mps-med.de)