

Werkstudent / Praktikant Sales Assistent - Krankenversicherung (m/w/d)

(Werkstudent: 15-20h pro Woche oder im Rahmen eines Vollzeit-Praktikums)

Du bist eine aufgeweckte und kontaktfreudige Persönlichkeit, für die Teampay und Kreativität keine Fremdwörter sind? Du hast Lust direkt Verantwortung zu übernehmen und bist richtig „hands-on“? Prima, dann sollten wir uns kennenlernen!

iATROS bietet maßgeschneiderte Lösungen für die Sekundärprävention und das Telemonitoring von Herz-Kreislauf-Patienten an. Unsere Kunden sind vor allem Krankenversicherungen und Leistungserbringer wie Krankenhäuser, Ärzte oder Pflegeheime. Mit dem demographischen Wandel nimmt die Zahl der Herz-Kreislauf-Patienten stetig zu. Jeder vierte Deutsche leidet an den sogenannten „Volkskrankheiten“ wie Bluthochdruck, Vorhofflimmern, Herzinsuffizienz oder koronarer Herzkrankheit. Wir wollen das Leben chronischer und akuter Herz-Kreislauf-Patienten mit den Möglichkeiten der Digitalisierung nachhaltig verbessern und dazu beitragen die Gesamtkosten von über 60 Milliarden Euro durch Digitalisierung zu senken.

Daher suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Sales Assistent für unser Sales Team (Fokus: Krankenversicherungen). Die Rolle ist perfekt dafür geeignet spannende Einblicke in die Telemedizin - einer der aktuell wachstumsstärksten Märkte Deutschlands & Europas – zu gewinnen. In deiner Rolle unterstützt du unser Vertriebsteam bei der Erreichung der gesteckten Ziele und bist gleichzeitig auch Ansprechpartner für unsere Kunden. Wie du dir vorstellen kannst, fallen dabei viele abwechslungsreiche Tätigkeiten an, die dich nicht nur menschlich, sondern vor allem auch fachlich weiterbringen werden.

#learning #bydoing #eHealth #letsdoit

Deine Aufgaben

Vielseitige Unterstützung unseres Vertriebsteams im Tagesgeschäft:

- Du begleitest gemeinsam mit unserem Team den gesamten Onboarding-Prozess neuer Versicherungskunden und stellst einen reibungslosen Ablauf inkl. Kundenzufriedenheit sicher
- Als Bindeglied zwischen Kunde und unseren internen Abteilungen übernimmst du schnell eigene Aufgaben und schaffst ein kundenzentriertes Nutzererlebnis
- Teilnahme an Kundenterminen, sowie Vor- und Nachbereitung
- Unterstützung bei der Verhandlung und Ausarbeitung von Kooperationsverträgen
- Recherche & Marktanalyse
- Pflege und Aktualisierung des CRM-Systems
- Projektarbeit in interdisziplinären Teams

Das bringst du mit

- Eingeschriebener Bachelorand oder Masterand der Studienrichtungen Gesundheitswirtschaft / BWL / Economics oder vergleichbarem
- Verhandlungssichere Sprachkenntnisse in (Business) Englisch & Deutsch
- Eigeninitiative, Hands-on Mentalität und organisatorisches Talent
- Begeisterung an der Digitalisierung des Gesundheitswesens
- Spaß am Kundenkontakt und ein professionelles Auftreten
- Strukturierte und selbstständige Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit Microsoft (Word / Powerpoint / Excel)
- Erste berufliche Erfahrungen im digitalen Umfeld / eHealth sind ein Plus (aber kein Muss 😊)

Benefits

- Eine abwechslungsreiche Tätigkeit und der ausdrückliche Wunsch an dich, deine Ideen proaktiv mit einzubringen
- Werde Teil eines hoch motivierten und internationalen Teams mit vielen Jahren Erfahrung im Gesundheitswesen
- Einen modernen Arbeitsplatz mitten im Herzen von München
- Regelmäßige Teamevents von Kochkursen über Barabende bis hin zu Sportveranstaltungen
- Eine positive Fehlerkultur, flache Hierarchien und direkte Kommunikation untereinander

Klingt das spannend? Dann zögere nicht und bewirb dich jetzt!

Wir freuen uns darauf dich persönlich kennenzulernen!