



Gesundheits-Start-Up sucht Vertriebler/Sales-Manager*in (m/w/d)

Wir von *läuft* sind eine kleine Beratungsagentur, die sich auf Gesundheitsverhalten und Gesundheitskommunikation spezialisiert. Unser Ziel ist es, gesundes Verhalten in Deutschland einfacher und attraktiver zu machen. Unsere Kunden sind primär Krankenkassen, Hersteller digitaler Gesundheitsprodukte, Pharmafirmen und Betriebe im Kontext von Gesundheitsmanagement.

Eines unserer Produkte ist [#treppegehtimmer](#), eine Kampagne, um Menschen mit Spaß und humorvollen Sprüchen zu mehr Treppensteigen zu animieren. Eine erste öffentliche Aktion fand 2019 am S-Bahnhof Zoologischer Garten in Berlin statt. Nun möchten wir die Kampagne in ganz Deutschland in Kommunen und Betrieben ausrollen und ein Momentum für mehr Bewegung im Alltag schaffen. Dafür suchen wir dich!

Deine **Verantwortlichkeiten und Aufgaben** bei uns:

- Kaltakquise bei Unternehmen, Kommunen, Schulen (primär Mail und Telefon)
- Pitching, Vertrieb und Beratung beim Kunden
- Entwurf und Initiierung von Kampagnen
- Organisation der Logistik (Beauftragung Druck und Anbringung mit Partnern)
- Optional: Entwurf von Werbematerial: online und digital

Diese Position ist dann die richtige für dich, wenn du **folgende Skills und Interessen mitbringst**:

- Mindestens 2 Jahre Berufserfahrung in Vertrieb/Marketing/Sales
- Interesse an Bewegung und die Haltung, Bewegungsförderung authentisch zu vermarkten
- Erfahrung in Pitching, Vertrieb, Kampagnenmanagement
- Eigenständiger Arbeitsstil und lösungsorientierte Hands-on Mentalität
- Unternehmerisches Denken
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten, Extrovertiertheit und sicherer Umgang mit Kunden
- Interesse am kurz-, mittel- und langfristigen Aufbau eines Sales-Teams für Gesundheitsprodukte

Weitere hilfreiche Skills für Aufgaben, die während und neben des Vertriebs anfallen können:

- Erfahrung in Social Media
- Erfahrung in Homepage-Gestaltung (v.a. Wordpress)

Was wir bieten:

- Absolut eigenständiges Arbeiten in dynamischen Umfeld
- Große Freiheit in der Umsetzung zum Erreichen unserer Ziele
- Der Aufbau eines eigenen Teams
- Hohe variable Vergütung
- Bias to action: Sei mutig, mach Fehler und mache es beim nächsten Mal immer besser

Einstellung ab sofort. Bei Interesse sendest du bitte folgende Unterlagen an mathias.krisam@laeuft.eu

Bewerbungsfrist: Mittwoch, 30. September 2020

- Einseitiges Bewerbungsschreiben
- Einseitigen Lebenslauf
- Hintergrund-Infos zu bisherigen Arbeiten im Verkauf/Vertrieb und Kampagnen-Teilnahmen
- Gehaltsvorstellung



Wir freuen uns auf deine Bewerbung!
Melde dich gerne bei Fragen unter
0176 – 6346 7594 oder mathias.krisam@laeuft.eu

