

2026_08 Sales Mitarbeiter Vertrieb Altenflege

SALES MITARBEITER VERTRIEB ALTENPFLEGE

Du hast Erfahrung im Vertrieb? Idealerweise hast du auch Erfahrung in der Altenpflege oder Geriatrie? Oder du hast einen Hintergrund als Physiotherapeut, Ergotherapeut, Pflegefachkraft, Soziale Betreuung oder Ähnliches?

Dein Englisch ist gut genug, um Dich mit Kollegen verständigen zu können? Dann ist diese Stellenanzeige vielleicht genau das Richtige für Dich!

- Art der Stelle: Vollzeit, Teilzeit, Festanstellung
- Leistungen: Firmenhandy, Firmenwagen, Laptop
- Sprache: Englisch (Wünschenswert)
- Arbeitsort: Mobil

SilverFit ist ein niederländisches Unternehmen, das interaktive, digitale Systeme entwickelt, um die Gesundheit und das Wohlbefinden älterer Menschen zu fördern. Unsere Produkte werden in Pflegeheimen, Rehabilitationszentren, Krankenhäusern und betreuten Einrichtungen eingesetzt, um motivierende und unterhaltsame Übungen anzubieten.

Mit über 40 Mitarbeitenden, hauptsächlich in den Niederlanden, expandieren wir nun verstärkt auf dem deutschen Markt. Unser deutsches Team besteht mittlerweile aus 6 Mitarbeitenden. Dafür suchen wir eine:n Account Manager, der/die uns hilft, unsere Präsenz in Deutschland auszubauen. Besonders geeignet ist die Position für ambitionierte Fachkräfte aus dem geriatrischen Bereich, die ihren Kommunikations- und Unternehmergeist voll einbringen möchten.

Viele unserer Accountmanager haben selbst in der Geriatrie gearbeitet und sind begeistert, ihre Erfahrungen mit unseren innovativen Systemen weiterzugeben. Wenn Du Dich für den Aufbau eines neuen Marktes begeistern kannst, freuen wir uns auf Deine Bewerbung!

Unser Team verfolgt das Ziel, das Leben so vieler älterer Menschen wie möglich zu bereichern, indem wir Fachkräften einfach zu bedienende und hocheffektive Übungssysteme anbieten, die mit Hilfe von interaktiven Spielen Aktivierung und Motivation fördern. Viele unserer Sales Manager sind ehemalige Physiotherapeuten, Aktivitätenbegleiter und Sporttrainer aus der Geriatrie, die unsere Systeme selbst als Anwender geliebt haben und nun hoch motiviert sind, so vielen Fachkräften und Senioren wie möglich zu helfen, ebenso davon zu profitieren.

Du solltest in Süddeutschland leben und wirken.

Was wir bieten

- Ein Unternehmen mit starken menschlichen Werten, das eine entspannte, positive und dynamische Atmosphäre bietet
- Kleines, enthusiastisches Team mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung und der Möglichkeit, zur Entwicklung des Unternehmens beizutragen
- Start-up-Mentalität mit bereits etablierten Arbeitsabläufen
- Flexibles Arbeitszeitmodell, 25 Tage Urlaub
- Fully remote Unternehmen (100% Homeoffice)
- Teilzeit möglich (Anreisen zu Kunden von 3-4 h (einfache Fahrt) sollten möglich sein, ggf. auch das Übernachten vor Ort, um mehrere Kunden im entsprechenden Gebiet zu besuchen)
- Anerkennung und Unterstützung bei individuellen Lebensumständen (Familie, Studium)
- Ein marktkonformes Gehalt. Die genaue Vergütung wird in Abhängigkeit von Deiner Ausbildung und Berufserfahrung festgelegt.

Deine Aufgaben

- Gebietsverantwortung: Der Fokus liegt in den Bundesländern Baden-Württemberg und Bayern
- Marktstrategie und Kundenansprache: Entwicklung einer Marktstrategie mit Unterstützung des CEOs und zielgerichtete Ansprache von Entscheidungsträgern
- Bedarfsanalyse und Angebotserstellung: Identifizierung der Kundenbedürfnisse und Anpassung des Angebots
- Präsentationen und Systemvorführungen: Durchführung von Präsentationen und Demonstrationen bei potenziellen Kunden
- Pilotprojekte und Schulungen: Initiierung von Pilotprojekten und Durchführung von Vor-Ort- und Online-Schulungen zur optimalen Nutzung der SilverFit-Systeme
- Kundenbetreuung und langfristige Beziehungen: Sicherstellung einer hochwertigen, proaktiven Kundenbetreuung und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen
- Messen und Marketingunterstützung: Teilnahme an Messen und enge Zusammenarbeit mit dem Marketingteam
- Reisetätigkeit und eigenverantwortlicher Vertrieb: Eigenverantwortliche Organisation des gesamten Vertriebsprozesses.

Dein Profil

- **Beruflicher Hintergrund:** Erfahrung in Geriatrie, Altenpflege oder einem verwandten Bereich (z. B. Physio-/Ergotherapie, Alten-/Krankenpflege).
- Gerne auch ein Studium im Bereich Sport, Medizin, Digital Health oder Gesundheitswesen etc.
- Kenntnisse im Pflegesektor und Krankenkassen-Netzwerk vorteilhaft.
- **Vertriebsorientierung:** Interesse am Vertrieb, Freude an der Erschließung neuer Märkte und Begeisterung für innovative Lösungen im Pflegesektor. Erfahrung im Vertrieb/Consulting von Vorteil, aber kein Muss.
- **Persönliche Eigenschaften:** Enthusiastisch, anpassungsfähig, selbstständig und strukturiert, mit hoher Resilienz und Durchsetzungsvermögen.
- **Kommunikationsstärke:** Hervorragende Kommunikationsfähigkeit, empathisch und professionell im Umgang mit unterschiedlichen Gesprächspartnern, einschließlich Führungsebene im Gesundheitswesen.
- **Fähigkeit zur Selbstpräsentation:** Souverän im Außendienst und Freude am Kundenkontakt.
- **Teampayer-Mentalität:** Zusammenarbeit im Team schätzen, um gemeinsame Ziele zu erreichen.
- Du verfügst über sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift. Da der Hauptfirmensitz in den Niederlanden ist, sind gute Englischkenntnisse von Vorteil.
- Dir ist bewusst wie wichtig die Dokumentation von Vertriebsprozessen ist, Kenntnisse im Umgang mit CRM-Systemen sind von Vorteil.
- Du besitzt einen gültigen Führerschein der Klasse B.

Willst Du etwas bewegen?

Du berichtest direkt an den CEO aus Deutschland. Wir bei SilverFit arbeiten überwiegend remote, treffen uns aber regelmäßig persönlich (z.B. auch in Woerden, Niederlande).

Sollte dein CV nicht „perfekt“ passen, bewirb dich bitte trotzdem mit ein paar Zeilen warum du der/die Richtige bist! Bei Fragen kannst Du unseren CEO Felix telefonisch unter 015159185269 oder per Mail an felixheiden@silverfit.com erreichen.

Wir freuen uns auf Dich!