

Sales and Retention Specialist (m/w/d)

Standort: **20097, Hamburg (Hamburg-Mitte) Hammerbrook**
Zeitmodell: **Vollzeit**
Arbeitsbeginn: **Zum nächstmöglichen Zeitpunkt**
Wochenstunden: **40.00**
Vergütung: **auf Verhandlungsbasis**



DOCWISE- das Mediziner Netzwerk!

Sie begeistern sich für das Gesundheitswesen, möchten sich als Experte in diesem Bereich verwirklichen und behalten in herausfordernden Situationen stets den Überblick, ohne das Lächeln zu verlieren? Dann führt Ihr Weg direkt zu uns:

DOCWISE ist in der Ärztevermittlung tätig und darauf spezialisiert, Ärztinnen und Ärzte dabei zu unterstützen, einen erfüllenden individuellen Arbeitskontext zu verwirklichen. Unsere Arbeitsweise ist geprägt von kollegialer Verbindlichkeit und einer ausgeprägten Dienstleistungsmentalität.

Werden Sie Teil unseres Erfolgs in **Hamburg** als:

(Junior) Sales and Retention Specialist (m/w/d)

Ihre Vorteile:

- Ein **kollegiales und humorvolles Team**, in dem **Zusammenhalt und Spaß** an der Arbeit großgeschrieben wird
- Viel **Raum für Entwicklung**, Mitgestaltungsmöglichkeiten und **Wertschätzung Ihrer Ideen**
- Die Option nach einer erfolgreichen Einarbeitung im **Home Office** zu arbeiten
- Umfassende Einarbeitung sowie Möglichkeiten zur **kontinuierlichen Weiterbildung**
- DOCWISE fördert die **Gesundheit der Mitarbeiter** und die **Vereinbarkeit von Familie und Beruf durch eine flexible Arbeitszeitgestaltung**
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag mit ansprechenden Sozialleistungen (bAV, VwL, etc.), Mitarbeiter Rabatten und vieles mehr

Ihre Leidenschaft:

- Adressengerechte Neukundenakquise und -ansprache am Point of Sale (vor Ort) und via Telefon
- Bestandskundenpflege
- Proaktive Umsetzung von dezentralen und zielgruppenrelevanten Marketingaktivitäten sowie deren permanente Evaluierung und Optimierung nach Rücksprache mit der Führungskraft
- Sicherstellung des reibungslosen Geschäftsbetriebes durch Transparenz am Arbeitsplatz (zeitnahe und ganzheitliche Eintragung aller Daten)
- Durchführung von Kundenbindungsmaßnahmen
- Rekrutieren von potenziellen Kandidaten
- Anfragenbezogene Telefonie auf Kandidatenebene

Ihre Qualifikationen:



[Zur Stellenbörse](#)
[Initiativ bewerben](#)

Telefon: [+49\(40\) 23 63 0 116](tel:+494023630116)
WhatsApp: [0174 45 45 500](tel:+494023630116)
E-Mail: karriere@pluss.de

[Jetzt bewerben](#)

Sales and Retention Specialist (m/w/d)

Standort: 20097, Hamburg (Hamburg-Mitte) Hammerbrook
Zeitmodell: Vollzeit
Arbeitsbeginn: Zum nächstmöglichen Zeitpunkt
Wochenstunden: 40.00
Vergütung: auf Verhandlungsbasis



- Sie verfügen über eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische/medizinische Ausbildung oder ein abgeschlossenes Studium
- Sie haben eine ausgeprägte Dienstleistungsmentalität und haben stets eine Lösung parat
- Idealerweise besitzen Sie erste Berufserfahrungen im Vertrieb oder in der Personaldienstleistungsbranche
- Ihre positive Ausstrahlung und hervorragende Kommunikations- und Ausdrucksfähigkeit ermöglichen Ihnen ein souveränes Auftreten
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

DOCWISE, das Mediziner Netzwerk, welches Ärzte berät, betreut und Flexibilität sowie Freiheit als hohes Gut ansieht. Das Herz von DOCWISE schlägt in Hamburg. Deine Aufgabe ist es, aus dem Homeoffice das Vertriebsgebiet in den Westen Deutschlands auszuweiten.

Wir wollen Sie kennenlernen!

Bewerben Sie sich gerne bei uns mit dem Stichwort „**Job-ID: 10539**“ und unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit. Gerne können Sie uns auch Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail an karriere@pluss.de zusenden.

Wir freuen uns auf Sie!

Wir stehen für Vielfalt sowie Offenheit, Respekt und Wertschätzung im täglichen Miteinander. Wenn Sie unsere Werte und Normen teilen, sind Sie bei uns richtig. Jeder ist einzigartig, deshalb dürfen Sie bei uns sein, wer Sie sind!

Dein DOCWISE-Team

Es wird zur besseren Lesbarkeit im Text nur die männliche Sprachform verwandt. Der Text gilt unter Berücksichtigung des AGG für alle Geschlechter.