

WIR SUCHEN ZUR VERSTÄRKUNG UNSERES TEAMS

Account Manager New Media (m/w/d)

Vollzeit 38,5 h/Woche

Wir, der Österreichische Apotheker-Verlag mit rund 80 MitarbeiterInnen, unterstützen täglich unsere Kunden (Apotheken, Arztpraxen und Krankenanstalten) bei ihrer Arbeit mit unseren Produkten aus den Sparten Medien, Pharmainformation, Fortbildung, Software, Hardware und Apothekenbedarf. Als Apothekenkunde hast Du vielleicht schon einmal unser Kundenmagazin „DA – Deine Apotheke“ erhalten oder die Apotheke Deines Vertrauens ist eine von 600, die unsere AVS Software benutzt. Du siehst: Wir sind nicht nur ein Verlag, sondern zudem auch Entwickler der Diagnosia App, IT-Softwarelösungsanbieter und Bereitsteller von digitalen Pharmainformationen für das österreichische Gesundheitswesen.



Du bist mit Leib und Seele Account Manager? Verkaufst Deinen Kunden gerne die optimalen Lösungen für ihre Bedürfnisse? Du siehst das Glas stets voll statt halb leer? Digitale Produkte sind Deine Welt? Du arbeitest gerne selbständig, bist aber zugleich gerne Teil eines Teams? Dann bist Du unsere Frau/ unser Mann.

Was wir von Dir erwarten

- Interesse an unserem Produkt: Schau mal gleich unsere App „Diagnosia“ an (verfügbar für iOS und Android und im Web unter <https://web.diagnosia.com>), um einen ersten Eindruck von unseren Produkten zu bekommen
- Übernahme des crossmedialen Verkaufs, im Speziellen digitaler Angebote (Banner, Newsletter, Re-Targeting, Webinare, Umfragen etc.)
- Akquisition von Neukunden
- Pflege der bestehenden Geschäftsbeziehungen zu Kunden und Agenturen
- Erarbeitung von maßgeschneiderten Werbekonzepten für unsere Kunden aus der Pharmaindustrie

Was Du mitbringen solltest

- 2–3 Jahre Berufserfahrung im Verkauf in der Medienbranche
- Schön wäre es, wenn Du bereits Verkaufserfahrung im Pharmabereich mitbringst
- Du verkaufst gerne digitale Produkte
- Beim selbständigen und eigenverantwortlichen Arbeiten lebst Du auf, aber auch im Austausch mit anderen Menschen – Deinem Team
- Du kannst Dich unkompliziert und schnell an die Bedürfnisse deiner Gesprächspartner anpassen
- Du siehst Dich als Berater Deiner Kunden und fühlst Dich für diese verantwortlich

Wovon Du bei uns profitieren kannst

- Flexible Arbeitszeit – Gleitzeit
- Bezahlte Mittagspause
- Gratis Obst und Getränke
- Zusätzliche freie Tage – Allerseelen, Karfreitag, 24.12. und 31.12.
- Geburtstagsgeschenk – Dein freier Tag
- Gemeinschaft – Betriebsausflug und Teamevents
- Gehaltsspanne: je nach Berufserfahrung 2.700,00–3.200,00 Euro brutto/Monat Fixum plus Provision; Du kannst mehr? Wir zahlen mehr.