



## PROZESSBERATER (M/W/D) IM AUSSENDIENST ZUM AUSBAU DER UNTERNEHMENSSTANDORTE (REMOTE)

Die trivention GmbH ist ein junges Unternehmen im Verbund Neuropsychiatrisches Zentrum Hamburg. Mit den Abteilungen Prävention, Intervention und Rehabilitation entwickeln und implementieren wir Produkte, mit denen wir Menschen ganzheitlich – mit dem Schwerpunkt auf psychischer Stabilität und Wohlbefinden – in der beruflichen Umgebung betreuen. So leisten wir unseren Beitrag zur Gestaltung der Zukunft von Gesundheit und Arbeitsleben. Dabei setzen wir auf Qualität, Innovationskraft und eine stabile Forschungsbasis, um unseren Kunden jederzeit die bestmögliche psychische Gesundheit zu ermöglichen.

### DARUM GEHT ES

- » Eigenverantwortliche Vertriebsarbeit deutschlandweit für unser Präventionsprodukt „coachforcare“ (mit Fokus auf Raum Köln)
- » Zielgruppenkontakte ermitteln und generieren
- » Erste Bedarfsermittlung und Beratung zu unserem Produkt coachforcare im Kundentermin vor Ort oder per Telefon
- » Aktives Pipelinemanagement das zum Abschluss führt
- » Recherche und Akquise potentieller Kostenträger und/oder Kooperationspartner für eine langfristige Zusammenarbeit

### DAS IST DAFÜR WICHTIG

- » gute kommunikative Fähigkeiten und hohe Kompetenz in der Gesprächsführung
- » Bereitschaft, gerade in der Aufbauphase, echte Verantwortung für den eigenen Arbeitsbereich zu übernehmen und den eigenen Bereich aktiv zu gestalten
- » Hintergrundwissen in den Bereichen betriebliches Gesundheitsmanagement, Gesundheitswissenschaften und /oder Know-How im Umgang mit der Kundengruppe „Pflege“ sowie Verständnis für psychologische Inhalte
- » Bereitschaft eigenverantwortlich und KPI basiert zu arbeiten
- » Menschen die Freude und eine Begeisterungsfähigkeit haben, Organisationen in Ihrem Prozess ein BGM aufzubauen, beratend und unterstützend zu begleiten
- » Berufserfahrung im Vertrieb, wünschenswert: Netzwerk im Pflege Bereich

### DAS BIETEN WIR

- » ein tolles junges Team mit einer kollaborativen und wertschätzenden Unternehmenskultur und frischen Ideen mit Hauptsitz in der Hansestadt Hamburg
- » eine faire und leistungsgerechte Vergütung bestehend aus fairem Fixum und attraktiver Provisionszahlung
- » bei Eigeninitiative gute Aufstiegsmöglichkeiten
- » 4 Wochen Einarbeitung und wöchentlicher Austausch mit dem KeyAccount Team
- » Startup Mentalität , Flexibilität und vertrauensbasiertes Arbeiten
- » einen Firmenwagen auch zur privaten Nutzung, Firmen-Laptop sowie Diensttelefon