

## **BERATER:IN BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT MIT SCHWERPUNKT VERTRIEB/SALES (M/W/D)**

Als Marktführer im Betrieblichen Gesundheitsmanagement setzen wir Standards für Gesunde Arbeit. Wir verstehen uns als Wegbegleiter unserer Kunden und etablieren individuelle, nachhaltige Gesundheitslösungen, die Organisationen und deren Mitarbeitenden ein gesundes Leben und Arbeiten ermöglichen. Dabei vernetzen wir erlebbare Maßnahmen vor Ort mit digitalen Tools und unterstützen Unternehmen mit maßgeschneiderten Konzepten bei der Erreichung ihrer strategischen Gesundheitsziele ganz nach unserem Unternehmensmotto: LIVE+DIGITAL.

### **ZUR VERSTÄRKUNG UNSERES TEAMS SUCHEN WIR AB SOFORT EINE:N BERATER:IN BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT IN VOLLZEIT/TEILZEIT**

Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine:n Berater:in im Betrieblichen Gesundheitsmanagement am Standort Stuttgart oder Köln. Du akquirierst Neukunden und strategische Partner und begleitest den gesamten Vertriebsprozess bis zum Kundenauftrag.

#### **DEIN PROFIL**

- Abgeschlossenes Studium mit Gesundheitsbezug (Gesundheits-, Sport-, Ernährungswissenschaften oder Psychologie) bzw. vergleichbare Ausbildung
- Du hast eine authentische Haltung zum Thema Gesundheit
- Du bringst eine hohe vertriebliche Affinität mit
- Ausgezeichnete Präsentations- und Überzeugungsfähigkeit zählen zu deinen Stärken
- Du verfügst über sehr gute MS Office-Kenntnisse und hast Erfahrung im Umgang mit CRM-/ERP-Systemen
- Du kennst Dich mit den Themen Betriebliches Gesundheitsmanagement und Betriebliche Gesundheitsförderung aus
- Idealerweise hast Du Erfahrungen im B2B-Vertrieb komplexer Dienstleistungen
- Kommunikationsfreude mit unseren (potenziellen) Kunden und Partnern wird bei Dir groß geschrieben – egal ob vor Ort oder digital
- Eigenverantwortliches und zielorientiertes Arbeiten definieren deinen Arbeitsalltag
- Die Lust in einem interdisziplinären Team zu arbeiten, das die BGM-Welt bewegt und weiter bewegen wird, runden dein Profil ab

#### **WIE WIR FÖRDERN**

In einem dreimonatigen Einarbeitungsprogramm wirst du gezielt in die MOOVE und Deine Aufgabenbereiche eingearbeitet. Vom ersten Tag an wird Dir ein:e Mentor:in zur Seite gestellt, welche:r mit Dir einen Einarbeitungsplan, ggf. Qualifikationsmaßnahmen, Leistungsziele sowie konkrete Tätigkeiten innerhalb der drei Monate festlegt. Spätestens danach unterstützt Du das bestehende Team in der Leadgenerierung, der Beratung und im gesamten Kundenkontakt. Du erhältst von uns, orientiert an deinen Tätigkeitsfeldern, spezifische Aus- & Fortbildungen.

#### **WERDE EIN #WEGBEGLEITER**

Werde Teil unseres deutschlandweiten Teams und begleite Menschen dabei, Arbeit gesund zu gestalten, auch digital. Du bist bei uns nicht einfach nur Mitarbeiter:in, sondern Teil eines motivierten und dynamischen Teams, das etwas bewegen will. Hierbei übernimmst Du von Anfang an Verantwortung und unterstützt uns mit deiner anspruchsvollen und professionellen Arbeitsweise.

Wenn wir Dein Interesse geweckt haben, dann sende uns Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen inklusive Deiner Gehaltsvorstellung per E-Mail an [team@my-moove.de](mailto:team@my-moove.de).

#### **DEINE AUFGABEN**

- Du akquirierst Neukunden und strategische Partner
- Du begleitest den Vertriebsprozess von der Leadgenerierung bis zum Kundenauftrag
- Du berätst und entwickelst Bestandskunden nach einem MOOVE-eigenen Beratungsmodell
- Du wirkst bei der Entwicklung von innovativen BGM-Lösungen und Konzepten bei unseren Firmenkunden mit
- Du vereinbarst in Abstimmung mit der Vertriebsleitung Ziele und verantwortest deren Erreichung

#### **DAS BIETEN WIR DIR**

- Teil- oder Vollzeitstelle
- Betriebliche Altersvorsorge
- Flexibles Jahresarbeitszeitkonto
- Flache Hierarchien in einem motivierten und dynamischen Team