https://www.toussaint.de/job/kam-gesundheitswesen-ber/

KAM im Gesundheitswesen in Berlin (m/w/d)

Arbeitgeber
N. Toussaint & CO. GmbH

Start Anstellung
ab sofort

Dauer der Anstellung
Unbefristet

Arbeitsort
Im gewerbepark 1b, 16727, Oberkrämer, Brandenburg, Deutschland

Arbeitszeiten
Montag – Freitag

Veröffentlichungsdatum
27. Februar 2026

Beschreibung

Wir suchen für unseren Standort in Berlin: KAM im Gesundheitswesen in Berlin (m/w/d)

Ihre Aufgaben

In dieser Rolle verantworten Sie die strategische Entwicklung definierter Schlüsselkunden im Gesundheitswesen. Sie bauen belastbare Beziehungen auf Entscheiderebene auf, entwickeln kundenbezogene Wachstumsstrategien und steuern die wirtschaftliche Performance Ihrer Accounts mit klarer Ergebnisorientierung und hoher Umsetzungsstärke.

Konkret heißt das:

- Strategische Weiterentwicklung der definierten Schlüsselkunden durch Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen, Identifikation von Wachstumspotenzialen und Umsetzung kundenbezogener Entwicklungsstrategien
- Führung zentraler Vertrags- und Konditionsverhandlungen einschließlich Jahresvereinbarungen, Rahmenverträgen sowie Bonus- und Preisstrukturen
- Kurz gesagt: Sie entwickeln Schlüsselkunden strategisch weiter, verhandeln auf Entscheiderebene und sorgen dafür, dass Performance, Zusammenarbeit und Kundenzufriedenheit nachhaltig auf einem hohen Niveau bleiben.
- Analyse und Steuerung der Umsatz-, Margen- und Performanceentwicklungen der Key Accounts auf Basis relevanter KPIs, Forecasts und Risikoanalysen
- Koordination aller relevanten internen Schnittstellen und Aufbau belastbarer Beziehungen zu Entscheiderinnen und Entscheidern auf Kundenseite zur Sicherstellung eines reibungslosen End-to-End-Prozesses
- Planung und Steuerung kundenspezifischer Projekte und Rollouts, inklusive Einführung neuer Lösungen, Umsetzung logistischer Konzepte und Begleitung von Pilotphasen
- Übernahme des Eskalations- und Lösungsmanagements für komplexe Anforderungen zur Sicherstellung stabiler Geschäftsbeziehungen und hoher Kundenzufriedenheit

Ihre Skills

- Fundierte vertriebs- und betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Ausgeprägte Verhandlungs- und Kommunikationsstärke auf Entscheiderebene
- Analysefähigkeit zur Steuerung von Umsatz, Marge und Performance
- Strategisches Denken zur Entwicklung langfristiger Kundenpläne
- Sicheres Projekt- und Schnittstellenmanagement
- Hohe Kundenorientierung und professionelles Beziehungsmanagement
- Selbstständige, strukturierte und priorisierte Arbeitsweise
- Souveräne Problemlösungs- und Entscheidungskompetenz

- Versierter Umgang mit MS Office
- Führerschein Klasse B
-

Ihre Vorteile

- Eine interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit mit guten Entwicklungsmöglichkeiten
- Solides Fixgehalt plus leistungsbezogene Prämien, sowie Spesen
- Intensive und strukturierte Einarbeitung
- Regelmäßige Schulungen und Weiterbildungen
- Firmenfahrzeug und hochwertige Arbeitsausstattung, auch zur Privatnutzung
- Option Jobrad
- Corporate Benefits

Ihr Kontakt

Yannick Schneider / Personalreferent
Tel. +49 (0)6805 9276 1103
E-Mail: recruiting@toussaint.de