



## Account Manager (m/w/d) LifeScience

Einsatzort: Heilbronn oder Frankfurt am Main

Arbeitszeit: Vollzeit

Start: nach Vereinbarung

**Hato Medical Solutions GmbH** ist ein innovativer Dienstleister in den Bereichen LifeScience (Medizintechnik und Pharma) und Healthcare (Kliniken/ Krankenhäuser).

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort einen **Account Manager (m/w/d) LifeScience**, der den Vertrieb vorantreibt, Kundenbeziehungen betreut und gewonnene Projekte begleitet.

Deine Aufgaben:

- Betreuung und Ausbau von Neu- und Bestandskunden in Medizintechnik, Pharma und Biotechnologie
- Vertrieb unseres Dienstleistungsportfolios (Beratung, Arbeitnehmerüberlassung, Personalvermittlung, Contracting, Werkverträge)
- Erstellung individueller Angebote und Kalkulationen
- Verhandlung von Verträgen und Rahmenvereinbarungen
- Akquise und Erschließung neuer Kundenpotenziale
- Koordination und Überwachung von Projektabläufen und Terminen
- Bearbeitung von Reklamationen und Sicherstellung eines reibungslosen Kundenservices
- Pflege von Kundendaten und Kommunikation im CRM-System
- Beantwortung von Anfragen und Unterstützung bei allen Anliegen

- Mitwirkung an der Social Media-Kommunikation und Employer Branding
- Teilnahme an Vertriebsveranstaltungen wie Messen, Kongressen und Events

Das bringst du mit:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium oder eine Ausbildung im kaufmännischen oder medizintechnischen Bereich
- Mehrjährige Berufserfahrung in der LifeScience-Branche – idealerweise bei einem Engineering-Dienstleister oder vergleichbaren Unternehmen
- Vertriebsaffinität und fundierte Erfahrung im Verkauf von Dienstleistungen
- Kenntnisse in der Disposition sind wünschenswert
- Professionelles Auftreten, ausgeprägte Kommunikationsstärke und sicheres Auftreten im Kundenkontakt
- Grundkenntnisse im Arbeitsrecht von Vorteil
- Teamorientierte Arbeitsweise und hohe Einsatzbereitschaft
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sowie mindestens gute Englischkenntnisse
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und den gängigen MS Office-Anwendungen

Deine Vorteile bei uns:

- Sicherer Einstieg: Du erhältst eine unbefristete Festanstellung in Vollzeit – und kannst ab sofort durchstarten.
- Flexibles Arbeiten: Dein Arbeitsplatz ist in unserer Zentrale in Heilbronn oder in Frankfurt am Main – gleichzeitig hast du die Möglichkeit, bis zu 40 % Deiner Arbeitszeit mobil (z. B. im Home-Office) zu gestalten.
- Erholung inklusive: 30 Urlaubstage sorgen für die nötige Auszeit.
- Fair bezahlt: Dich erwartet eine attraktive, leistungsgerechte Vergütung plus umfangreiche Sozialleistungen.
- Zukunft abgesichert: Wir unterstützen Dich mit einer betrieblichen Altersvorsorge
- Team & Kultur: Dich erwartet ein junges, offenes Team, flache Hierarchien und echte Wertschätzung. Wir leben kurze Wege, klare Kommunikation – und feiern den Teamspirit auch mal bei Events und Mitarbeiterevents.
- Entwicklung: Du möchtest wachsen? Wir unterstützen Dich mit regelmäßigen Weiterbildungen, internen Programmen und individueller Förderung.
- Exklusive Vorteile: Profitiere von attraktiven Mitarbeiterrabatten über Corporate Benefits – bei vielen bekannten Marken und Onlineshops

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!

Jetzt bewerben – direkt per E-Mail an [jobs@hato-medical.de](mailto:jobs@hato-medical.de) oder über unsere Karriereseite.



## Account Manager (m/w/d) Healthcare

Einsatzort: Heilbronn oder Frankfurt am Main

Arbeitszeit: Vollzeit

Start: nach Vereinbarung

**Hato Medical Solutions GmbH** ist ein innovativer Dienstleister in den Bereichen LifeScience (Medizintechnik und Pharma) und Healthcare (Kliniken/ Krankenhäuser).

Als Account Manager bist Du erste Ansprechperson für unsere Kunden aus dem Healthcare-Bereich – von Kliniken über Krankenhäuser bis hin zu Arztpraxen. Du kombinierst Vertriebsstärke mit Organisationstalent und bringst unsere Dienstleistungen erfolgreich auf den Punkt.

Deine Aufgaben:

- Betreuung und Ausbau von Neu- und Bestandskunden im Healthcare-Sektor
- Vertrieb unseres Serviceportfolios (z. B. Beratung, Personalvermittlung, Arbeitnehmerüberlassung, Werk- und Dienstverträge)
- Erstellung maßgeschneiderter Angebote und Projektkalkulationen
- Führung von Vertragsverhandlungen – auch im Rahmen langfristiger Partnerschaften
- Aktive Identifikation und Gewinnung neuer Kundenkontakte
- Koordination und Nachverfolgung von Projektabläufen und Terminen
- Bearbeitung von Kundenanfragen und Reklamationen mit einem lösungsorientierten Ansatz
- Pflege und Dokumentation aller Kundeninteraktionen im CRM-System
- Unterstützung im Social Media-Auftritt und Employer Branding

- Teilnahme an Fachmessen, Kongressen und weiteren Vertriebsveranstaltungen

Das bringst du mit:

- Du hast eine abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium im kaufmännischen oder medizinischen Bereich
- In der Healthcare-Branche fühlst Du Dich zuhause – idealerweise hast Du bei einem Personaldienstleister oder -vermittler gearbeitet
- Du bringst Erfahrung im Vertrieb mit und überzeugst mit einem professionellen Auftreten
- Erste Kenntnisse in der Disposition sind ein Plus
- Du gehst souverän mit Menschen um und trittst sicher auf – intern wie extern
- Ein gutes Verständnis für arbeitsrechtliche Themen ist vorhanden
- Du arbeitest gerne im Team und bringst Eigeninitiative mit
- Deine Deutschkenntnisse sind sehr gut, und Du verfügst über solide Englischkenntnisse

Deine Vorteile bei uns:

- Sicherer Einstieg: Du erhältst eine unbefristete Festanstellung in Vollzeit – und kannst ab sofort durchstarten.
- Flexibles Arbeiten: Dein Arbeitsplatz ist in unserer Zentrale in Heilbronn oder in Frankfurt am Main – gleichzeitig hast du die Möglichkeit, bis zu 40 % Deiner Arbeitszeit mobil (z. B. im Home-Office) zu gestalten.
- Erholung inklusive: 30 Urlaubstage sorgen für die nötige Auszeit.
- Fair bezahlt: Dich erwartet eine attraktive, leistungsgerechte Vergütung plus umfangreiche Sozialleistungen.
- Zukunft abgesichert: Wir unterstützen Dich mit einer betrieblichen Altersvorsorge
- Team & Kultur: Dich erwartet ein junges, offenes Team, flache Hierarchien und echte Wertschätzung. Wir leben kurze Wege, klare Kommunikation – und feiern den Teamspirit auch mal bei Events und Mitarbeiterevents.
- Entwicklung: Du möchtest wachsen? Wir unterstützen Dich mit regelmäßigen Weiterbildungen, internen Programmen und individueller Förderung.
- Exklusive Vorteile: Profitiere von attraktiven Mitarbeiterrabatten über Corporate Benefits – bei vielen bekannten Marken und Onlineshops

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!

Jetzt bewerben – direkt per E-Mail an [jobs@hato-medical.de](mailto:jobs@hato-medical.de) oder über unsere Karriereseite.



## Vertriebsassistentz (m/w/d) LifeScience

Einsatzort: Heilbronn oder Frankfurt am Main  
Arbeitszeit: Vollzeit  
Start: nach Vereinbarung

**Hato Medical Solutions GmbH** ist ein innovativer Dienstleister in den Bereichen LifeScience (Medizintechnik und Pharma) und Healthcare (Kliniken/ Krankenhäuser).

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine/n Vertriebsassistentz LifeScience. Du bist erste:r Ansprechpartner:in für unsere Kunden aus der LifeScience Branche – von Medizintechnik bis Pharma.

Du verbindest Vertriebstalent mit Organisation und bringst unsere Dienstleistungen auf den Punkt.

Deine Aufgaben:

- Betreuung und Ausbau von Neu- und Bestandskunden
- Akquise und Terminvereinbarung mit neuen Kunden
- Vertrieb von Beratung, Personalvermittlung, Arbeitnehmerüberlassung und Werkverträgen
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten
- Vertragsverhandlungen und langfristige Partnerschaften
- Bearbeitung von Kundenanfragen und Reklamationen
- Koordination von Projekten und Terminen
- Pflege der Kundendaten im CRM

- Unterstützung bei Social Media und Employer Branding
- Vorbereitung und Teilnahme an Fachmessen und Vertriebsveranstaltungen
- Administrative Aufgaben

Du passt perfekt zu uns, wenn Du:

- eine abgeschlossene Ausbildung hast
- bereits Erfahrung im Vertrieb mitbringst (Telefonvertrieb oder Vertriebsinnendienst von Vorteil)
- Dich in der Dienstleistungsbranche wohlfühlst und mit Deinem freundlichen Auftreten Kolleg:innen und Kund:innen begeisterst
- sehr gute Deutschkenntnisse und mindestens gute Englischkenntnisse hast
- sicher im Umgang mit CRM-Systemen und den gängigen MS-Office-Programmen bist

Deine Vorteile bei uns:

- Sicherer Einstieg: Du erhältst eine unbefristete Festanstellung in Vollzeit – und kannst ab sofort durchstarten.
- Flexibles Arbeiten: Dein Arbeitsplatz ist in unserer Zentrale in Heilbronn oder in Frankfurt am Main – gleichzeitig hast du die Möglichkeit, bis zu 40 % Deiner Arbeitszeit mobil (z. B. im Home-Office) zu gestalten.
- Erholung inklusive: 30 Urlaubstage sorgen für die nötige Auszeit.
- Fair bezahlt: Dich erwartet eine attraktive, leistungsgerechte Vergütung plus umfangreiche Sozialleistungen.
- Zukunft abgesichert: Wir unterstützen Dich mit einer betrieblichen Altersvorsorge
- Team & Kultur: Dich erwartet ein junges, offenes Team, flache Hierarchien und echte Wertschätzung. Wir leben kurze Wege, klare Kommunikation – und feiern den Teamspirit auch mal bei Events und Mitarbeiterevents.
- Entwicklung: Du möchtest wachsen? Wir unterstützen Dich mit regelmäßigen Weiterbildungen, internen Programmen und individueller Förderung.
- Exklusive Vorteile: Profitiere von attraktiven Mitarbeiterrabatten über Corporate Benefits – bei vielen bekannten Marken und Onlineshops

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!

Jetzt bewerben – direkt per E-Mail an [jobs@hato-medical.de](mailto:jobs@hato-medical.de) oder über unsere Karriereseite.



## Vertriebsassistentz (m/w/d) Healthcare

Einsatzort: Heilbronn oder Frankfurt am Main  
Arbeitszeit: Vollzeit  
Start: nach Vereinbarung

**Hato Medical Solutions GmbH** ist ein innovativer Dienstleister in den Bereichen LifeScience (Medizintechnik und Pharma) und Healthcare (Kliniken/ Krankenhäuser).

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine/n Vertriebsassistentz Healthcare. In dieser Rolle betreust und baust Du Kundenbeziehungen im Healthcare-Bereich (Krankenhäuser, Kliniken, Arztpraxen etc.) aus. Du bist Ansprechpartner:in für Kundenanfragen und -aufträge – sowohl telefonisch als auch schriftlich – und unterstützt aktiv den Vertrieb unserer Dienstleistungen.

Deine Aufgaben:

- Pflege und Ausbau von Neu- und Bestandskunden im Healthcare-Sektor
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten zu Beratung, Dienstleistungs- und Werkverträgen, Arbeitnehmerüberlassung, Personalvermittlung und Contracting
- Vereinbarung von Terminen mit Neu- und Bestandskunden
- Pflege der Kontaktinformationen und Kontakthistorie im CRM-System
- Vorbereitung der Kundentermine für das Account Management

- Vorbereitung und Teilnahme an Vertriebsveranstaltungen wie Fachmessen, Kundenveranstaltungen, Kongressen und Recruitingmessen
- Bearbeitung administrativer Aufgaben

Du passt perfekt zu uns, wenn Du:

- eine abgeschlossene Ausbildung hast
- bereits Erfahrung im Vertrieb mitbringst (Telefonvertrieb oder Vertriebsinnendienst von Vorteil)
- Dich in der Dienstleistungsbranche wohlfühlst und mit Deinem freundlichen Auftreten Kolleg:innen und Kund:innen begeisterst
- sehr gute Deutschkenntnisse und mindestens gute Englischkenntnisse hast
- sicher im Umgang mit CRM-Systemen und den gängigen MS-Office-Programmen bist

Deine Vorteile bei uns:

- Sicherer Einstieg: Du erhältst eine unbefristete Festanstellung in Vollzeit – und kannst ab sofort durchstarten.
- Flexibles Arbeiten: Dein Arbeitsplatz ist in unserer Zentrale in Heilbronn oder in Frankfurt am Main – gleichzeitig hast du die Möglichkeit, bis zu 40 % Deiner Arbeitszeit mobil (z. B. im Home-Office) zu gestalten.
- Erholung inklusive: 30 Urlaubstage sorgen für die nötige Auszeit.
- Fair bezahlt: Dich erwartet eine attraktive, leistungsgerechte Vergütung plus umfangreiche Sozialleistungen.
- Zukunft abgesichert: Wir unterstützen Dich mit einer betrieblichen Altersvorsorge
- Team & Kultur: Dich erwartet ein junges, offenes Team, flache Hierarchien und echte Wertschätzung. Wir leben kurze Wege, klare Kommunikation – und feiern den Teamspirit auch mal bei Events und Mitarbeiterevents.
- Entwicklung: Du möchtest wachsen? Wir unterstützen Dich mit regelmäßigen Weiterbildungen, internen Programmen und individueller Förderung.
- Exklusive Vorteile: Profitiere von attraktiven Mitarbeiterrabatten über Corporate Benefits – bei vielen bekannten Marken und Onlineshops

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!

Jetzt bewerben – direkt per E-Mail an [jobs@hato-medical.de](mailto:jobs@hato-medical.de) oder über unsere Karriereseite.