

Clinical Solutions Manager (m/w/d)

Festanstellung: Unbefristet in Vollzeit – Fürth

Jobnummer: HMG24-06

Gestalte Deine berufliche Zukunft gemeinsam mit uns!

Als **Clinical Solutions Manager (m/w/d)** trägst Du zur Positionierung und geschäftlichen Entwicklung von PGXperts, der führenden IT-Anwendung für Personalisiertes Medikationsmanagement, in Krankenhausumgebungen bei. Deine tägliche Arbeit beinhaltet die Pflege von Beziehungen zu Leads und Kunden sowie die erfolgreiche Umsetzung unserer Projekte in Krankenhäusern. Zusätzlich leitest du Schulungen und Workshops, um verschiedenen Stakeholdern die Bedeutung der Personalisierten Medizin näherzubringen.

HMG ist ein mittelständisches Unternehmen aus Fürth – international und interdisziplinär. Als Experten für Innovation entwickeln wir hochkomplexe IT-Systeme und setzen Wissenschaft in disruptive Produkte um. So haben wir unsere Fähigkeiten genutzt, um das Softwaresystem PGXperts zu entwickeln und ermöglichen hiermit Personalisierte Medizin für jeden Menschen.

Du willst mit uns die Personalisierte Medizin im Gesundheitswesen in Deutschland und weltweit mitgestalten? Dann bist Du als **Clinical Solutions Manager (m/w/d)** im PGXperts Team genau richtig.

Freue Dich über:

- Spannende und vielseitige Aufgaben mit Eigenverantwortung
- Einzigartige Karrierechance: Mit uns baust Du weltweit die personalisierte Medizin auf
- Umfangreiche Mitarbeitervorteile mit attraktivem Vergütungsmodell
- Agilität und flache Hierarchien: Wir bieten Dir Entfaltungsmöglichkeit in einem exzellenten Team, indem Du mit uns wachsen kannst
- Gelebte Diversität: 46 Expert*innen aus 10 Ländern und 13 Fachrichtungen
- Profitiere von unserem hybriden Arbeitsmodell und flexiblen Arbeitszeiten

Deine zukünftigen Aufgaben:

- Erarbeitung und Umsetzung von Go-to-Market Strategien von PGXperts in Krankenhäusern
- Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Stakeholdern im Krankenhaus
- Leitung von Projekten zur Implementierung von PGXperts in Krankenhäusern, einschließlich Zeitplanung, Ressourcenallokation und Überwachung des Fortschritts
- Internes und externes Projektcontrolling
- Etablierung strategischer Partnerschaften im Krankenhausumfeld
- Organisation und Durchführung von Schulungen, Workshops und Präsentationen für medizinisches Fachpersonal, um die Vorteile von PGXperts zu vermitteln
- Durchführung von Marktanalysen, um Einblicke in Trends, Wettbewerber und potenzielle Chancen für PGXperts bei Krankenhäusern zu gewinnen

Das bringst du mit:

- Abgeschlossenes Studium in Informatik, Ingenieurwissenschaft, Betriebswirtschaft oder eine gleichwertige Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung B2B-Vertrieb, idealerweise im Bereich Software as a Medical Device (unter Berücksichtigung der Anforderungen der EN ISO 13485)
- Nachweisbare Vertriebsenerfolge, insbesondere im Krankenhausumfeld
- Erfahrung in der Entwicklung von Geschäftsbeziehungen zu Krankenhäusern, Hersteller von Krankenhaus IT-Systemen und/oder Krankenhauseinkaufsgemeinschaften
- Erfahrungen im Projektmanagement
- Hohe Kunden- und Dienstleistungsorientierung
- Teamfähigkeit und Flexibilität
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Verhandlungssicheres Englisch und Deutsch

Fürth, Januar 2024

HMG Systems Engineering GmbH
Ullsteinstr. 4, 90763 Fürth, Germany

Phone +49 (0)911 979 108 50
Fax +49 (0)911 937 44 41

career@munoz-galeano.com
www.hmg-systems-engineering.com
www.pgxperts.com

