



Area Sales Manager*in (m/w/d) für Westdeutschland

Bei uns dreht sich alles um Heldentaten – wir suchen nach außergewöhnlichen Personen, die bereit sind, mit ihrem Können und ihrer Entschlossenheit echte Helden in unserem Team zu werden.

WER SIND DIE PFLEGEHELDEN?

Seit 2005 stehen die Pflegehelden für eine bedürfnisorientierte und liebevolle Betreuung von Senior:innen im eigenen Zuhause. Als Pioniere gestartet, mit inzwischen über achtzigtausend Vermittlungen, agieren wir heute als Marktführer in der DACH-Region. Die Pflegehelden Gruppe umfasst bundesweit 90 Standorte und 23 Kooperationsunternehmen im In- und Ausland.

Unsere Superpower: Unser Herz schlägt für unsere Kund:innen – unser Verstand tickt digital!

Die Zeit ist reif für ein weiteres Kapitel unserer Heldengeschichte – bist Du dabei?

DEINE AUFGABEN

Als Area Sales Manager*in West bist Du verantwortlich für die erfolgreiche Betreuung und Weiterentwicklung unserer Franchisepartner in der westlichen Region Deutschlands. Deine vielfältigen Aufgaben umfassen:

Betreuung der Franchisepartner:

Du bist der Hauptansprechpartner für unsere Franchisepartner in deiner Region und unterstützt sie aktiv bei der Umsetzung des Pflegehelden-Konzepts. Gleichzeitig behältst Du stets den Überblick über wichtige Kennzahlen und leitest zusammen mit dem Franchisepartner gezielte Maßnahmen zur Optimierung der Franchise-Performance ab.

Coaching on the Job:

Du begleitest und coachst die Franchisepartner vor Ort, um die gemeinsam definierten Ziele zu erreichen. Hierbei stehst Du beratend zur Seite und setzt die notwendigen Maßnahmen gemeinsam um.

Unterstützung bei Expansionsplänen:

Du bist maßgeblich daran beteiligt, das Franchise-Netzwerk in deiner Region auszubauen. Durch Deine proaktive Herangehensweise identifizierst und planst Du Wachstumsmöglichkeiten in den Gebieten.

Unterstützung bei der regionalen Marktbearbeitung:

Du trägst dazu bei, die Marktposition von Pflegehelden in der Region zu stärken. Dazu entwickelst Du gemeinsam mit den Franchisepartnern lokale Marketing- und Vertriebsstrategien.

Qualifikation

- Abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare kaufmännische Ausbildung im Bereich Betriebswirtschaft, Management oder ähnlichen Fachrichtungen.
- Mehrjährige Erfahrung im Franchising, Vertrieb oder im Bereich der Unternehmensberatung, vorzugsweise in der Gesundheits- oder Pflegebranche sind wünschenswert.
- Analytisches Denkvermögen sowie eine zielorientierte und strukturierte Arbeitsweise.
- Kommunikationsstärke, Empathie und die Fähigkeit, Beziehungen aufzubauen und zu pflegen.
- Bereitschaft zu regelmäßigen Dienstreisen innerhalb deiner Region.
- Sehr gute Deutschkenntnisse und eine gute sprachliche Ausdrucksfähigkeit
- Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- Teamfähigkeit, hohe Sozialkompetenz und Kundenorientierung

Benefits

- Marktgerechte Entlohnung bei einem Gehaltsband von 45.000€ bis 60.000€ (bezogen auf eine 40-Stunden-Woche).
- Steile Lernkurve vom ersten Tag an.
- Firmenwagen
- Große Chance, etwas aufzubauen, auf das Du stolz bist und individuelle Entwicklungsmöglichkeiten.
- Ein großartiger Teamgeist, ein spannender Arbeitsplatz mit flacher Hierarchie.
- Freiraum, um Dich kreativ zu entfalten und Verantwortung zu übernehmen.
- Benefits für Mitarbeitende in Form von JobRad, Fitnessstudio oder ÖNPV.
- Aufregende Teamevents mehrmals im Jahr.

DAS PASST?

Du möchtest gerne Teil eines humorvollen und professionellen Teams sein - dann bist Du genau richtig bei uns!

Sende uns gerne Deine Bewerbung mit Angabe Deines frühestmöglichen Einstiegstermins sowie Deiner Gehaltsvorstellung an finn.lehmann@pflegehelden.de

Entfalte Deine Superkräfte - werde ein Pflegeheld!