

Account Director Schweiz

80–100%

Location: Solothurn, ganze Deutschschweiz

Start: sofort oder nach Vereinbarung

Über uns:

Hey! QUMEA ist der Pionier im digitalen Mobilitäts-Monitoring für Gesundheitsinstitutionen. Wir stehen für Innovation und Fortschritt im Gesundheitswesen und setzen neue Standards in der Patientensicherheit.

Unser radarbasiertes System misst kontaktlos und anonym menschliche Bewegungen im Patientenzimmer. Pflegende wissen automatisch und rund um die Uhr, wie es ihren Patienten geht und erfahren in Echtzeit, wenn diese Hilfe benötigen. So sorgt unser digitales Mobilitäts-Monitoring für mehr Patientensicherheit, unterstützt die Pflegenden bei der Arbeit und liefert relevante klinische Erkenntnisse.

Was uns antreibt? Gemeinsam mit Fachpersonen im Gesundheitswesen Risiken proaktiv managen und Outcomes verbessern – mit einer Lösung, die sicher, effizient und diskret arbeitet.

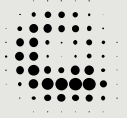
Jetzt suchen wir **dich** als **Account Director Schweiz** mit Marktverantwortung für den Vertrieb in der Schweiz – mit Fokus auf nachhaltiges Wachstum und Kundenzufriedenheit. Willst du Teil unserer Erfolgsgeschichte werden? Dann lies weiter!

Deine Mission:

Als Account Director bist du direkt verantwortlich für die Marktentwicklung in der gesamten Deutschschweiz. Du gestaltest den Vertriebsprozess von Anfang bis Ende – von der Lead-Generierung über den Verkaufsabschluss bis hin zur langfristigen Kundenbetreuung in enger Zusammenarbeit mit unserem Customer Success Team. Du bist die Stimme unserer Kunden im Markt und im Unternehmen – mit dem Ziel, starke und nachhaltige Partnerschaften aufzubauen.

Deine Aufgaben im Detail:

- **Marktentwicklung Schweiz:** Du entwickelst den bestehenden Markt zusammen mit dem Team weiter und begeisterst neue genauso wie bestehende Kunden für unsere Lösung im Bereich Mobilitäts-Monitoring. Stets mit hoher Eigenverantwortung, unternehmerischem Denken und strukturiertem Vorgehen. Dabei kümmerst du dich um:
 - **360° Account Management:** Du begleitest Kunden von der ersten Kontaktaufnahme über Projektbesprechungen, Vertragsverhandlungen und Implementierung bis zum Live-Betrieb – unterstützt durch ein starkes internes Team.
 - **Kundenfokus & Outcome-Orientierung:** Du verstehst die Herausforderungen unserer Kunden und zeigst auf, wie QUMEA nachweislich klinische und wirtschaftliche Mehrwerte schafft.
 - **Projektvertrieb & Stakeholder-Kommunikation:** Du navigierst souverän durch komplexe Entscheidungsprozesse – mit IT, Pflege, Medizin, Technik und Geschäftsführung.
- **Vertriebsexzellenz:** Du identifizierst neue Kunden, qualifizierst Leads und steuerst die gesamte Sales-Pipeline bis zum erfolgreichen Abschluss. Und nach dem Abschluss ist vor dem Abschluss – durch kontinuierliche Kundenbetreuung kreierst du Upsales-Potenzial. Dabei berücksichtigst du:



- **Beschaffungs- & Ausschreibungsprozesse:** Du kennst die Besonderheiten im Gesundheitswesen und begleitest öffentliche und private Beschaffungen professionell.
- **Marktfeedback & Prozessentwicklung:** Du gibst Kundenfeedback strukturiert ins Team zurück und arbeitest aktiv mit an der Weiterentwicklung unserer Go-to-Market-Strategie.
- **Thought Leadership:** Positionierung von QUMEA als innovative Technologieführerin bei Kunden, auf Konferenzen und durch Live-Demos.
- **Markt- & Wettbewerbsanalyse:** Identifikation von Trends, ROI-Modellen und Use Cases zur kontinuierlichen Weiterentwicklung von Produkt, Vertrieb und Marktansprache.
- **Sales Process Development:** Mitgestaltung und kontinuierliche Verbesserung unserer Vertriebsprozesse, des Customer Success, Tools und Methoden.

Was du mitbringst:

- **B2B Sales Erfolge:** Du bringst komplexe B2B-Deals zum Abschluss und übertriffst gerne deine Ziele. Du bewegst dich sicher im High-Touch-Vertrieb mit komplexen Käuferstrukturen, baust eine systematische Pipeline von Deals auf und bringst sie über die Ziellinie.
- **Strategische Vertriebs-Skills:** Du hast einen gut gefüllten Rucksack mit Knowhow im Bereich der Verkaufsprozesse und weisst, wie man Sales-Zyklen im B2B-Umfeld orchestriert. Account-Strategie, Opportunity Management und Closing sind für dich Tagesgeschäft.
- **Trusted Advisor:** Du baust belastbare Beziehungen auf allen Ebenen auf – vom C-Level bis zur Pflegeleitung – und überzeugst mit Kompetenz und Verlässlichkeit.
- **Idealerweise Erfahrung im Gesundheitswesen:** Du verstehst die Dynamiken und Entscheidungswege der Schweizer Gesundheitsinstitutionen oder bist bereit, dich rasch und gezielt in diese Welt einzuarbeiten.
- **Projektmanagement:** Du behältst in komplexen Projekten den Überblick, koordinierst interne und externe Stakeholder und denkst immer lösungsorientiert.
- **Growth Mindset:** Du übernimmst Verantwortung, suchst aktiv nach Lösungen und willst stetig dazulernen und dich verbessern.
- **Scale-up Spirit:** Du bringst Drive, Eigeninitiative und Freude an Gestaltung mit.
- **Kommunikations- und Präsentationsstärke** in Deutsch, Englisch als Zusatz, damit du dich in unserem internationalen Team wohlfühlst. Und falls du noch Französisch kannst, dann umso besser.
- **Reisebereitschaft:** Persönlicher Austausch mit Kunden ist dir wichtig – Präsenz vor Ort gehört für dich dazu.

Warum QUMEA?

Bei QUMEA erwartet dich:

- Sinnvolle Arbeit: Weil wir daran glauben, etwas zu bewirken und das Gesundheitswesen mit echten Innovationen nachhaltig zu verändern.
- Flexibilität und Mobilität: Hybrides Arbeiten und ÖV-Vergütungen – für maximale Freiheit und einen Beitrag zum Planeten.
- Gemeinsam erfolgreich: Sei nicht nur dabei, sondern Teilhaber:in – mit unserem Mitarbeiterbeteiligungsprogramm oder durch den direkten Erwerb von Anteilen.



- Teamevents und Teamgeist: Von der Schatzsuche bis zum Skiwochenende - weil wir Erlebnisse teilen, die verbinden.
- Sportliche Aktivitäten: Egal, ob Du ein Laufguru oder ein Badminton-Profi bist, wir haben etwas, das dich in Bewegung hält.
- Die Fähigkeit zu handeln: Deine Ideen werden nicht nur gehört - sie werden auch umgesetzt.
- Maximale Flexibilität bei der Elternzeit: Weil zukünftige Superhelden Zeit mit ihren Eltern brauchen.
- Fehlerkultur: Test. Fail. Learn. Repeat. Und lachen darf man auch.

Bewerbung:

Klingt nach deinem Traumjob? Dann schick uns deine Bewerbungsunterlagen an jobs@qumea.com. Wir können es kaum erwarten, von dir zu hören und dich kennenzulernen!