



Account Director Schweiz

80–100% (m/w/d)

Location: Solothurn, hybrid, ganze Deutschschweiz

Start: sofort oder nach Vereinbarung

Work that actually matters. People you actually like.

Bei QUMEA wirst du Teil eines jungen Teams mit echtem Teamspirit – viel Drive, viel Vertrauen und null Micromanagement. Wir arbeiten mit Herz, Humor und Ambition an einer Mission, die Sinn macht: das Gesundheitswesen smarter, sicherer und menschlicher zu machen. Wir brainstormen, challengen uns gegenseitig, feiern Wins und schaffen Raum für Ideen, Wachstum und ehrliche Gespräche. Fehler? Gehören dazu. Lernen? Sowieso. Teamspirit? Nicht nur ein Buzzword.

Jetzt suchen wir dich als:

Account Director Schweiz – unser Champion im direkten Vertrieb.

Wenn du Impact willst statt Stillstand, Ownership statt Dienst nach Vorschrift – und Lust hast, Teil einer echten Scale-up-Story zu sein – dann lies weiter!

Deine Mission:

Als Account Director bist du direkt verantwortlich für den Verkauf in der gesamten Deutschschweiz. Du gestaltest das Kundenerlebnis 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:

- **Kundenentwicklung 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 kümmertest 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. Du identifizierst neue Kunden, qualifizierst Leads und steuerst den gesamten Account bis zum erfolgreichen Abschluss. Und nach dem Abschluss ist vor dem Abschluss – durch kontinuierliche Kundenbetreuung kreierst du Upsales-Potenzial. Dies immer unter der Berücksichtigung von den besonderen Beschaffungsprozessen im Gesundheitswesen.



Was du mitbringst:

- **B2B Sales Erfolge:** Du bringst komplexe B2B-Deals zum Abschluss und übertrifftst 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. 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. Du siehst diesen Job als Chance persönlich zu wachsen!
- **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 (GA) – 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.