



evismo ist ein Schweizer eHealth-Startup. Wir bieten Diagnose als Service-Dienstleistung für Hausärzte, Kardiologen und Kliniken. Wir vernetzen und verankern neue Sensor-Technologien im Gesundheitswesen mit dem Ziel, Patienten optimal im Rahmen der Prävention, Diagnose und Therapie mittels Fernmonitoring zu betreuen.

Mit dem ersten Service, CardioFlex® - dem Goldstandard der Langzeit-EKGs, durften wir bereits über 2'500 Patienten und 50 Kliniken Antworten zu Herzrhythmusstörungen liefern.

Wir schliessen derzeit die nächste Finanzierungsrunde ab und suchen deshalb nach einem Teamplayer, welcher mit uns die kommende Wachstums- und Skalierungsphase in Angriff nimmt. Wir suchen eine(n)

Junior Sales Representative (Deutschschweiz)

Deine Aufgaben

- Mitentwicklung einer Sales-Pipeline im zugewiesenen Gebiet und Umsetzung der Chancen
- Akquisition von Neukunden - in erster Linie Hausärzte, Kardiologen und Kliniken
- Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Kunden
- Teilnahme an Kongressen und Veranstaltungen
- Telefonische Unterstützung der Kunden bei nicht-medizinischen Fragen
- Vor-Ort-Schulung von Ärzten und MPAs

Unsere Erwartung

- Vertraut mit den Herausforderungen im Sales und offen und interessiert die Prozesse weiterzuentwickeln
- Sales-Erfahrung im medizinischen Umfeld von Vorteil
- Eine zuverlässige, selbständige Arbeitsweise mit hohem Qualitätsanspruch
- Proaktive Persönlichkeit, die mitdenkt und anpackt
- Professionelles Auftreten, einen offenen, unkomplizierten Umgang und eine hohe Kommunikationsfähigkeit
- Deutsch sprichst du fließend. Andere Sprachen sind ein Plus.

Wir bieten ein Startup-Umfeld in Zürich mit viel fachlicher Erfahrung, grossem Gestaltungsfreiraum, flexiblen Anstellungsbedingungen und einer globalen Vision.

Neugierig? Nimm Kontakt mit Willemien van den Toorn auf über wvandentoor@evismo.com oder telefonisch via 044 521 51 10. Wir freuen uns auf Dich.