

# Stellenanzeige



Wir suchen dich – als „Manager Business Development/Market Access“ (m/w/d)

OptiMedis wurde 2003 gegründet und ist ein innovatives, auf sozialen Nutzen ausgerichtetes Unternehmen für Management, Analytik und Forschung im Gesundheitswesen mit Sitz in Hamburg.

## Unser Ziel ist ein nachhaltiger Wandel des Gesundheitswesens

Wir entwickeln zukunftsweisende Modelle für eine patientenorientierte, nachhaltige Gesunderhaltung und Versorgung und setzen sie regional und national sowohl analog mit Ärzt:innen, Krankenhäusern, Heilberufen, Krankenkassen und Kommunen als auch mit digitalen Assistenzlösungen um. Die von uns aufgebauten Gesundheitsnetzwerke „Gesundes Kinzigtal“, „Gesunder Werra-Meißner Kreis“, „Gesundheit für Billstedt/Horn“ und „Gesunder Schwalm-Eder-Kreis+“ sind über die Grenzen Deutschlands hinaus bekannt und gelten auch international als Referenzmodelle für eine patientenorientierte Versorgung. Wir koordinieren diverse nationale und internationale (Forschungs-)Projekte und analysieren Versorgungsdaten.

## Unser Bereich Business Development & Market Access

Unsere Projekte im In- und Ausland bringen uns auf Ideen und Prototypen - an der Grenze zwischen Prävention, Versorgung und digitaler Unterstützung. Diese sollen anschließend marktfähig gemacht werden. Du sollst die Schätze bei uns heben, die Marktzugänge planen und dafür auch die Verhandlungen führen und abschließen. Das kann allein oder in Partnerschaften mit Dritten erfolgen. Deine Erfahrungen mit digitalen Transformationen und dem Vertrieb im Gesundheitswesen und mit gesetzlichen Krankenkassen und privaten Versicherungen sind die Basis gemeinsamer Erfolge.

## Wir wollen etwas bewirken. Du auch? Dann bewirb dich bei uns!

Wir wissen, dass wir die besten Ergebnisse im Team erzielen. Deshalb arbeiten wir interdisziplinär, gemeinschaftlich und agil zusammen. Jeder von uns übernimmt Verantwortung, hat die Chance, seine Arbeit zu gestalten und kann neue Ideen einbringen. Wir gehen wertschätzend und offen miteinander um. Gleichberechtigung und Diversität sind für uns selbstverständlich. Außerdem duzen wir uns. Es erwarten dich flache Hierarchien und ein familiärer Umgang mit deinen neuen Kolleg:innen. Wir sind stolz, dass wir 2021 als Top-Arbeitgeber Mittelstand ausgezeichnet wurden. Überzeuge dich von uns und schau auf [kununu](https://www.kununu.de) vorbei.

## Das erwartet dich bei OptiMedis



Gutes Betriebsklima



Work-Life-Balance



Flexible Arbeitszeiten



Mobiles Arbeiten



Gesundes Arbeitsumfeld



In Hamburg



Urlaub über gesetzlichem Anspruch



Weiterbildung

# Manager Business Development/Market Access (m/w/d)



Sitz in  
Hamburg



Berufs-  
erfahrene



Vollzeit



Sobald  
möglich

## Dein Job

- › Du bist der „Schatzsucher“ in unserem Team und entwickelst aus Prototypen vollständige Lösungen und holst dir dazu die anderen Kolleg:innen mit ins Boot
- › Du planst die Marktzugänge, führst die Verhandlungen und schließt sie ab. Wenn du dafür Vertriebspartnerschaften mit Dritten eingehen musst, wählst du die zu priorisierenden Partner aus und verhandelst mit ihnen die Verträge – die juristische Unterstützung dafür bekommst du
- › Du berichtest direkt an unseren Vorstandsvorsitzenden und bist Teil des Strategiezirkels der Firma
- › Du steuerst den Prozess bis zum konkreten Markteintritt – also vom Anfang bis zum Ende

## Dein Profil

### Must-have

- › Interesse, ein gutes Gespür und idealerweise Erfahrung im Business Development, Market Access und/oder Vertriebserfahrungen im Gesundheitswesen B2B / B2C, jeweils mit Nachweisen für Erfolgsergebnisse
- › Berufserfahrung im Gesundheitswesen und/oder in der lösungsorientierten Kundenansprache im Bereich Dienstleistung / Beratung
- › Erfahrung in der Angebots- und Projektkonzeption sowie in der Kundenbetreuung und -entwicklung
- › Sehr guten Überblick über die Entwicklungen im Gesundheitswesen und -politik
- › Du trittst sicher und professionell auf und gibst nicht auf, wenn sich Herausforderungen ergeben
- › Starke Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- › Du hast Lust, wirkliche Veränderungen zugunsten der Patienten zu bewirken
- › Sehr gute Kenntnisse im Umgang mit den gängigen MS Office-Produkten
- › Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

### Nice-to-have

- › Eigene Erfahrungen mit dem Gesundheitswesen, die dich motivieren, das Gesundheitssystem weiterzuentwickeln
- › Ein gutes Netzwerk von Businesspartnern und wichtigen Ansprechpartnern im Gesundheitswesen
- › Erfahrungen im Business Development in anderen Branchen oder für Start-ups

## Deine Vorteile

- › Ein unbefristeter Arbeitsvertrag in einem innovativen Unternehmen
- › Interessante Entwicklungsperspektiven – sowohl national als auch international
- › Eigenverantwortlichkeit und viel Raum für Kreativität und neue Ideen
- › Ein wertschätzendes Arbeitsumfeld in einem familiären Team
- › Offene Kommunikation, kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien
- › Flexible Arbeitszeiten, Arbeitszeiterfassung und Homeoffice-Möglichkeiten
- › Gemeinsam gesellschaftlichen Mehrwert schaffen
- › Wir honorieren deinen Erfolg