

EAP Sales Consultant (m/w/d)

ab 01.11.2025 in Voll- oder Teilzeit (mind. 75%), unbefristet und bundesweit, flexibel angebunden an einem Standort der ias-Gruppe

Die ias mental health GmbH, ein Unternehmen der ias-Gruppe, ist mit derzeit über 140 festangestellten Mitarbeitenden einer der führenden Dienstleister im Bereich EAP (Employee Assistance Program) in Deutschland. Wir unterstützen bundesweit Mitarbeitende und Führungskräfte in den Arbeitswelten rund um die mentale Gesundheit. Werde Teil unseres hochqualifizierten Teams.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine engagierte Vertriebspersönlichkeit, die unsere Geschäftsentwicklung mit Fokus auf unsere hybride Leistung „Mental Health Online“ vorantreibt. Die gezielte Kombination persönlicher Mental Health Beratung in Verbindung mit innovativen digitalen Angeboten ist uns sehr wichtig. Mit dir möchten wir die vernetzte Betreuung weiter bekannt machen, damit unsere Kunden und Kundinnen davon profitieren. Wir freuen uns auf dich!

Deine Aufgabenschwerpunkte

- Als EAP Sales Consultant recherchierst du potenzielle Neukunden und sprichst diese direkt und persönlich an
- Potenzielle Kunden besuchst du gerne regelmäßig und nutzt zur Ansprache moderne Video-Konferenztools und den persönlichen Kontakt vor Ort bei den Kunden für die Vorstellung unserer Leistungen
- Du initierst und förderst Geschäftsabschlüsse und führst selbstständige und eigenverantwortliche Verhandlungen mit Kunden
- Verträge mit Neukunden schließt du erfolgreich ab und überführst diese erfolgreich in unsere Organisation zur weiteren Betreuung
- Du dokumentierst, pflegst und sicherst sorgfältig

Dein Profil

- Du verfügst über eine kaufmännische Ausbildung und/oder ein Studium im Bereich BWL, Marketing oder eine vergleichbare Qualifikation
- Du bringst bereits Erfahrung in der Kaltakquise mit und hast gerne bereits Kenntnisse im Bereich von Gesundheitsleistungen oder auch im Vertrieb von digitalen Portallösungen
- Vertriebspezifische Weiterbildungen sind wünschenswert
- Du verfügst über fundiertes Produkt- und Marktwissen, erkennst Kundenbedürfnisse präzise und überzeugst mit maßgeschneiderten Lösungen bis zum erfolgreichen Abschluss
- Den Umgang mit MS Office-Anwendungen wie Excel, Word und PowerPoint beherrschst du sicher

die Daten zu Ziel- und Neukunden im CRM-Tool

Deine Perspektiven

- Setze dein Know-how in einem Unternehmen für eine sinnstiftende Aufgabe ein – die Förderung gesunder Arbeitswelten
- Erhalte eine attraktive und leistungsgerechte Vergütung sowie eine gründliche Einarbeitung in einem kollegialen Umfeld mit flachen Hierarchien
- Werde Teil einer dynamischen Unternehmung, eingebunden mit hoher fachlicher Kompetenz, im Trendsegment Mental Health
- Erlebe familienfreundliche Arbeitszeiten und 30 Urlaubstage sowie eine moderne Arbeitsumgebung
- Nimm an zahlreichen internen und externen Weiterbildungsmöglichkeiten teil
- Profitiere von zahlreichen Angeboten zur Gesundheitsförderung
- Erhalte eine Bezuschussung des Deutschlandtickets als Jobticket
- Wir besorgen dir dein Wunsch-Fahrrad vergünstigt als JobRad

- Du verfügst über Kenntnisse im Umgang mit CRM-Systemen sowie Präsentationstools und digitalen Kommunikationsmitteln
- Du zeichnest dich durch Organisationstalent und effektives Zeitmanagement aus, um regelmäßige Kundenbesuche effizient zu planen
- Du überzeugst durch Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und Teamorientierung
- Du bist reisefreudig und flexibel, um die Mobilität für Dienstreisen sicherzustellen

Kontakt und Bewerbung

Fragen zum Bewerbungsprozess beantwortet dir gerne Saskia Pytlik, Recruiting Consultant, unter +49 170 69 30 668.

Wir wertschätzen Vielfalt und begrüßen daher alle Bewerbungen – unabhängig von Geschlecht, Nationalität, ethnischer und sozialer Herkunft, Religion/Weltanschauung, Behinderung, Alter sowie sexueller Orientierung und Identität.

Jetzt bewerben

Erfahre mehr über die ias-Gruppe und deine Einstiegsmöglichkeiten unter:
www.ias-gruppe.de/Karriere

Hinweis Bildquelle