



Sales & Partnership Management (m/w/d)

Über uns

Mit **LipoCheck** verfolgen wir eine klare Mission: Wir wollen die Versorgung von Millionen Frauen mit Lipödem revolutionieren – digital, innovativ und empathisch. Unsere Apps LipoCheck und LipoAlly begleiten Betroffene entlang ihrer gesamten Patient Journey und schaffen eine Brücke zwischen Medizin, Technologie und Menschlichkeit.

Wen wir suchen

Du hast Lust, in einem wachsenden HealthTech-Start-up Verantwortung zu übernehmen und im Bereich **Sales & Partnerschaften** durchzustarten? Du bringst kommunikatives Talent, Organisationstalent und Begeisterung für das Gesundheitswesen mit? Du willst lernen, wie man Kooperationen mit Kliniken, Ärzt:innen, Sanitätshäusern oder Krankenkassen aufbaut – und dabei echte Wirkung erzielen?

Dann bist du bei **LipoCheck** genau richtig!

Deine Aufgaben

- Unterstützung beim Aufbau und der Pflege von B2B-Partnerschaften im Gesundheitswesen (z. B. Kliniken, Ärzt:innen, Krankenkassen)
- Recherche und Identifikation potenzieller Kooperationspartner
- Vorbereitung und Begleitung von Terminen und Pitches
- Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien
- Mitarbeit bei Marktanalysen, Reportings und Kampagnenplanung
- Betreuung von bestehenden Partnern und Mitwirkung bei Projekten und Events
- Mitarbeit bei der Erstellung von Präsentationen und Unterlagen

Das bringst du mit

- Studium im Bereich Gesundheitsmanagement, Gesundheitsökonomie, Kommunikation oder einem vergleichbaren Studiengang
- Hohe Motivation, Kommunikationsfreude und Interesse am Gesundheitswesen
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise mit Hands-on-Mentalität
- Sicheres Auftreten und Spaß am Networking
- Sehr gute Deutschkenntnisse, gute Englischkenntnisse von Vorteil
- Freude daran, in einem dynamischen Start-up-Umfeld Verantwortung zu übernehmen

Was wir dir bieten

- Einblick in die strategische und operative Arbeit eines schnell wachsenden HealthTech-Start-ups
- Viel Gestaltungsspielraum und die Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen

- Enge Zusammenarbeit mit dem Gründerteam
- Flexible Arbeitszeiten und Remote-Option
- Persönliche Weiterentwicklung und praxisnahe Erfahrung im B2B-Bereich
- Eine Kultur, die Eigeninitiative, Offenheit und Teamgeist schätzt

Schreibe uns gerne eine formlose E-Mail mit CV und Anschreiben an info@lipocheck.de.