

ENGLISH

About Wemedoo

Wemedoo is a leader in clinical informatics, offering a comprehensive SaaS solution and accompanying professional services for the clinical research industry. Our SaaS solution, oomnia, integrates multiple essential functions for clinical trial management, including EDC, RTMS, ePRO/eCOA, eTMF, eConsent, and CTMS all in a single unified software. Our award-winning professional services include medical writing, data management, eTMF management, and biostatistics. We help a diverse range of clients, including CROs, sponsors, government bodies, NGOs, and academic institutions, enabling them to achieve efficient, high-quality clinical research outcomes.

Position: Senior Sales Specialist -Clinical Research Industry

Location: Remote

Employment Type: Full-Time

Key Responsibilities:

Expand Market Presence: Work with senior management to define and execute strategies for positioning oomnia and Wemedoo professional services in the clinical research market, targeting key segments like CROs, sponsors, academia and NGOs.

Drive Brand Awareness and Sales: Collaborate with the marketing team to create compelling messaging and campaigns that differentiate oomnia.

Build Relationships and Partnerships: Identify and establish strategic partnerships with key industry stakeholders to drive adoption and advocacy for oomnia.

Lead Client Engagement: Conduct demos, webinars, and workshops to educate potential clients on the benefits of working with Wemedoo.

Gather Market Intelligence: Monitor competitors and market trends, providing feedback to the product team to align oomnia development with client needs and market demands.

Manage Sales Pipeline: Oversee the entire sales cycle from prospecting to closing deals, maintain a strong pipeline, and provide regular updates to the senior management.

Requirements:

- Proven experience as a sales representative or in a similar role in clinical research, life sciences, or the SaaS industry.
- Strong understanding of clinical research data management as well as data management solutions, such as EDC, RTMS, ePRO/eCOA, eTMF, eConsent, and CTMS.
- Fluent in English with excellent communication, negotiation, and presentation skills.
- Proficiency in German is a plus.
- Demonstrated ability to build relationships with high-level stakeholders and close deals in a complex sales environment.
- Strong organizational skills with the ability to manage multiple opportunities and prioritize tasks effectively.



- Self-motivated and results-oriented, with a track record of meeting or exceeding sales targets.
- Willingness to travel to client meetings, conferences, and events.
- Familiarity with CRM software and sales tools to manage and track sales activities.

What We Offer:

- A dynamic and innovative work environment.
- Opportunities to work with leading-edge technology in clinical research.
- Professional development and growth within a fast-growing company.
- Competitive salary, commission structure, and benefits package.

How to Apply:

If you are ready to join a forward-thinking team and help drive the growth of oomnia in the clinical research industry, we want to hear from you. Please send your CV and a motivation letter outlining your experience and suitability for this position to admin@wemedoo.com. Only candidates who provide a motivation letter will be considered.

DEUTSCH

Über Wemedoo

Wemedoo ist führend im Bereich der klinischen Informatik und bietet eine umfassende SaaS-Lösung sowie begleitende professionelle Dienstleistungen für die klinische Forschungsbranche an. Unsere SaaS-Lösung omnia integriert mehrere wesentliche Funktionen für das Management klinischer Studien, darunter EDC, RTMS, ePRO/eCOA, eTMF, eConsent und CTMS, alles in einer einzigen, einheitlichen Software. Unsere preisgekrönten professionellen Dienstleistungen umfassen Medical Writing, Datenmanagement, eTMF-Management und Biostatistik. Wir unterstützen eine vielfältige Kundenbasis, darunter CROs, Sponsoren, Regierungsstellen, NGOs und akademische Institutionen, und ermöglichen ihnen die Durchführung effizienter, qualitativ hochwertiger klinischer Forschung.

Position: Senior Sales Specialist – Klinische Forschungsbranche

Standort: Remote

Anstellungsart: Vollzeit

Hauptaufgaben:

- **Marktpresenz ausbauen:** Zusammenarbeit mit dem Senior Management, um Strategien zur Positionierung von omnia und den professionellen Dienstleistungen von Wemedoo im Markt für klinische Forschung zu definieren und umzusetzen. Zielgruppen sind CROs, Sponsoren, akademische Institutionen und NGOs.
- **Markenbekanntheit und Umsatz steigern:** Zusammenarbeit mit dem Marketingteam zur Entwicklung überzeugender Botschaften und Kampagnen, die omnia von der Konkurrenz abheben.
- **Beziehungen und Partnerschaften aufbauen:** Identifizierung und Aufbau strategischer Partnerschaften mit wichtigen Branchenakteuren, um die Einführung und Unterstützung von omnia zu fördern.
- **Kundenbindung führen:** Durchführung von Demos, Webinaren und Workshops, um potenzielle Kunden über die Vorteile der Zusammenarbeit mit Wemedoo aufzuklären.
- **Marktinformationen sammeln:** Überwachung von Wettbewerbern und Markttrends und Bereitstellung von Rückmeldungen an das Produktteam, um die Entwicklung von omnia an die Bedürfnisse der Kunden und die Marktanforderungen anzupassen.
- **Vertriebspipeline verwalten:** Überwachung des gesamten Vertriebszyklus von der Akquise bis zum Vertragsabschluss, Pflege einer starken Pipeline und regelmäßige Berichterstattung an das Senior Management.

Anforderungen:

- Nachgewiesene Erfahrung als Vertriebsmitarbeiter oder in einer ähnlichen Rolle im Bereich der klinischen Forschung, Life Science oder SaaS-Industrie.

- Fundiertes Verständnis von Datenmanagement in der klinischen Forschung sowie von Lösungen wie EDC, RTMS, ePRO/eCOA, eTMF, eConsent und CTMS.
- Sehr gute Englischkenntnisse mit hervorragenden Kommunikations-, Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeiten.
- Nachweisliche Fähigkeit, Beziehungen zu hochrangigen Stakeholdern aufzubauen und Verträge in einem komplexen Vertriebsumfeld abzuschließen.
- Starke organisatorische Fähigkeiten mit der Fähigkeit, mehrere Chancen zu verwalten und Aufgaben effektiv zu priorisieren.
- Selbstmotivation und ergebnisorientiertes Arbeiten mit nachweislichem Erfolg bei der Erreichung oder Übertreffung von Verkaufszielen.
- Bereitschaft zu Reisen für Kundentermine, Konferenzen und Veranstaltungen.
- Vertrautheit mit CRM-Software und Vertriebstools zur Verwaltung und Nachverfolgung von Verkaufsaktivitäten.

Was wir bieten:

- Ein dynamisches und innovatives Arbeitsumfeld.
- Möglichkeiten, mit modernster Technologie in der klinischen Forschung zu arbeiten.
- Professionelle Weiterentwicklung und Wachstum in einem schnell wachsenden Unternehmen.
- Attraktives Gehalt, Provisionsstruktur und Sozialleistungspaket.

Wie Sie sich bewerben können:

Wenn Sie bereit sind, Teil eines zukunftsorientierten Teams zu werden und das Wachstum von omnia in der klinischen Forschungsbranche voranzutreiben, möchten wir von Ihnen hören. Bitte senden Sie Ihren Lebenslauf und ein Motivationsschreiben, in dem Sie Ihre Erfahrungen und Ihre Eignung für diese Position darlegen, an admin@wemedoo.com. Nur Bewerber, die ein Motivationsschreiben einreichen, werden berücksichtigt.