

ZAHNÄRZTLICHE DOKUMENTATION MIT KÜNSTLICHER INTELLIGENZ

Sales Development Representative (m/w/d)

Bist Du bereit, mit Deiner Freude an Kommunikation und Offenheit für neue Themen, den zahnärztlichen Alltag zu revolutionieren? Wir bei Doctos sind auf der Suche nach einem kommunikationsstarken Vertriebsprofi (m/w/d), der unser Team in München verstärkt und mit uns die Administration in Zahnarztpraxen vereinfacht.

Doctos GmbH ist ein innovatives Start-Up, das sich auf die Generierung von Dokumentation und Abrechnungen aus gesprochenen zahnmedizinischen Behandlungstexten spezialisiert hat. Wir haben es uns zur Mission gemacht, Zahnärzte von manuellen Dokumentationsaufgaben zu befreien. Unsere KI-Lösung ermöglicht eine automatisierte Erstellung von Zahnbehandlungsberichten und Abrechnungen durch domänen-spezifische Spracherkennung und Natural Language Processing, damit Zahnärzte mehr Zeit für ihre Patienten haben.

DEINE MISSION

- **Du baust unsere Pipeline aus:** Du identifizierst und kontaktierst proaktiv neue Praxen im Dentalmarkt (Zahnarzt, KFO, Oralchirurgie) über Telefon, E-Mail und LinkedIn.
- **Du qualifizierst mit System:** In strukturierten Discovery-Gesprächen verstehst du Bedarf, Praxisgröße, Dokumentations- und Abrechnungsrealität — und bringst nur passgenaue Opportunities in den Sales-Funnel.
- **Du buchst Demos und führst Erstgespräche:** Du planst Termine, bereitest sie sauber vor und übergibst qualifizierte Leads strukturiert an unser Account-Executive-Team.
- **Du arbeitest datengetrieben:** Du pflegst unser CRM zuverlässig, dokumentierst Outreach-Aktivitäten und entwickelst gemeinsam mit Sales Ops und Marketing deine Sequenzen weiter.
- **Du testest und lernst:** Neue Kanäle, Pitches und Zielgruppensegmente probierst du aus, misst Conversion Rates und teilst, was funktioniert — bei uns hast du den Raum, deinen Stil zu finden und stetig besser zu werden.

WAS DU MITBRINGST

- Erste Erfahrung im B2B-/SaaS-Vertrieb, idealerweise als SDR/BDR oder im Outbound-Telesales
- Spaß am Telefon — du hast keine Hemmung vor Cold Calls und siehst Einwände als Sport
- KPI-orientierte, strukturierte Arbeitsweise (Aktivitäten, Conversion Rates, gebuchte Demos, SQLs)
- Routinierter Umgang mit gängigen CRM-Tools und LinkedIn — welches System du bisher genutzt hast, ist zweitrangig
- Sehr gute Deutschkenntnisse und überzeugende Kommunikation in Wort und Schrift
- Idealerweise Berufserfahrung im Dentalmarkt oder Ausbildung zur ZFA / ZMV (m/w/d) — kein Muss
- Eigeninitiative, Lernbereitschaft und Lust, in einem wachsenden Team Verantwortung zu übernehmen und mit der Rolle zu wachsen

WAS WIR DIR BIETEN

- Einen modernen Arbeitsplatz im Herzen von München,
- Ein dynamisches und kreatives Arbeitsumfeld, in dem Deine Ideen zählen,
- Die Möglichkeit, in einem wachsenden Unternehmen mit einem Produkt, das den Markt verändert, zu wachsen,
- Ein offenes und kollegiales Miteinander mit flachen Hierarchien,
- Eine faire Vergütung und flexible Arbeitsgestaltung.

Hast Du Lust, Teil unseres Teams zu werden und die Zukunft digitaler Zahnarztpraxen mitzugestalten? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung! Sende uns Deine Unterlagen mit Angabe Deines frühestmöglichen Eintrittstermins und Deiner Gehaltsvorstellung an jobs@doctos.de.

ART DER STELLE

Vollzeit, Festanstellung

ARBEITSORT

Zum Teil im Homeoffice in 80538 München

LEISTUNGEN

Firmenevents · Flexible Arbeitszeiten ·
Homeoffice-Möglichkeit

SONDERZAHLUNG

Provision

SPRACHE

Deutsch (Erforderlich) · Englisch (Wünschenswert)