

Praktikant:in / Werkstudent:in Business Growth (f::m::d // 30-100% // Hamburg)

[Apply for this job](#)

Wir sind **OnlineDoctor** – ein junges und **schnell wachsendes** Digital Health-Startup aus der Schweiz mit Büros in Hamburg, Zürich und St. Gallen.

Unser Team spricht **sechs Sprachen** und ist auf **drei Länder** verteilt - alle Teammitglieder verfolgen eine Mission: Wir wollen den **Arztbesuch** mit einem Digital First-Ansatz revolutionieren. Digital First bedeutet, dass für ausgewählte und nicht-akute Patient:innenanfragen eine teledermatologische Abklärung erfolgt, bevor ein Termin in der Praxis angeboten wird.

Hierfür haben wir unsere **Telemedizin-Plattform** entwickelt. Patient:innen erhalten **zeit- und ortsunabhängig Zugang zum Facharztsystem** und damit schnell und unkompliziert eine fachkompetente Einschätzung zu ihrem Hautproblem. Mehr als 600 teilnehmende Fachärzt:innen können das Patient:innenaufkommen in der Praxis einfacher und effizienter steuern, ihre **Praxen entlasten** und **Wartezeiten** für Patient:innen **verkürzen**. Ab sofort suchen wir eine:n **Praktikant:in** oder **Werkstudent:in** für unseren Business Growth-Bereich, welche:r uns auf dieser spannenden Reise begleitet und unsere Kolleg:innen im Sales und Business Development Team unterstützt.

Deine Aufgaben bei OnlineDoctor:

- Du unterstützt dabei proaktiv neue Fachärzt:innen für eine Teilnahme bei OnlineDoctor zu gewinnen - von der initialen Kontaktaufnahme bis hin zur Produktschulung mit dem Praxispersonal.
- Du entwickelst eigenständig Konzepte ("Sprints") und setzt diese mit dem Team um - z.B., um Plattformärzt:innen dabei zu unterstützen unser Teledermatologie-Tool besser in den Praxisalltag zu integrieren und die Digitalisierung im Gesundheitswesen voranzutreiben.
- Du übernimmst zentrale administrative Aufgaben, um unsere Sales- und Business Development Aktivitäten effizient durchzuführen und deren Erfolg zu messen.
- Du übernimmst Teilverantwortung für Schnittstellenprojekte zwischen unseren zentralen Teams (Business Growth, Delivery und Stability).
- Du definierst, erfasst und monitorst relevante Sales- und Business Development-Kennzahlen für deine Projekte.

Wen wir suchen:

- Du bist Student:in (z.B. im Bereich Public Health oder Wirtschaftswissenschaften mit Schwerpunkt Sales/Business Development/Marketing) und hast die ersten Semester erfolgreich abgeschlossen.
- Du verfügst über erste Berufserfahrung (z.B. Projektmanagement, professioneller Umgang mit Kunden) durch Praktika oder Werkstudententätigkeiten.
- Du bist gut strukturiert, verlässlich und behältst auch in intensiven Projektphasen den Überblick.
- Du bringst den Drive mit unsere Erfolgsgeschichte als führende Tele Dermatologie-Plattform mitzugestalten.
- Du hast sehr gute Kenntnisse in Excel und PowerPoint.
- Du sprichst fließend Deutsch und Englisch - Französisch ist ein Plus.

Was wir Dir bieten:

- **Sinnhaftigkeit:** OnlineDoctor verändert das Gesundheitswesen. Wir helfen Menschen, schneller gesund zu werden und gesund zu bleiben und senken durch eine effiziente Steuerung der Versorgung dabei noch die Leistungskosten!
- **Flexibilität:** Du allein entscheidest, wo Du am besten arbeiten kannst. Ob bei Dir zu Hause oder in unserem zentralen Büro in Hamburg. Arbeitszeiten und -tage sind flexibel gestaltbar.
- **Teamwork:** Werde Teil unseres internationalen und motivierten Teams. Wir sprechen sechs Sprachen und unser Team ist auf drei Länder verteilt. Wir glauben, dass Vielfalt und unterschiedliche Blickwinkel bereichernd sind und leben Diversität als Teil unserer Unternehmenskultur. Durch regelmäßige Teamevents stellen wir sicher, dass wir auch als Remote Team sehr gut zusammen funktionieren.
- **Lernkultur:** Wir bieten Dir eine steile Lernkurve in Deiner täglichen Arbeit und unterstützen Dich durch regelmäßige Retro- und Inspiration-Sessions.
- **Ownership:** Wir trauen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sehr viel zu. Durch unser starkes Wachstum kannst Du bereits frühzeitig Verantwortung übernehmen und mitgestalten. Wir sind offen für Ideen und Impulse und unterstützen Dich in der Umsetzung.
- **Faires Gehalt:** Ein attraktives Gehalt ist für uns eine Selbstverständlichkeit.

So bewirbst Du Dich:

Bewerbe Dich auf careers.onlinedoctor.ch, indem Du auf den Link '**APPLY FOR THIS JOB**' klickst und Deine Daten über **unser Formular** hochlädst. Wir melden uns in Kürze bei Dir.

Für eine Ersteinschätzung benötigen wir ausschließlich deinen CV.

Wir freuen uns, Dich kennenzulernen!