

Country Manager Germany (m/w/d), Geschäftsaufbau im Direktvertrieb von Verbrauchsmaterialien für den pharmazeutischen Sektor

Als Personalberater unterstütze ich meine Mandanten bei der Auswahl und Gewinnung von Fach- und Führungskräften.

Mein Mandant ist einer der größten britischen Anbieter von Arbeitskleidungslösungen und Reinraum-Verbrauchsmaterialien und beschäftigt über 450 Mitarbeiter. Seine Leidenschaft ist es, als Erster neue technologische Lösungen zu entwickeln, die die Märkte, die er bedient, verändern und seinen Kunden Qualität und Effizienz bieten. Das Unternehmen produziert und vertreibt weltweit sein umfangreiches Sortiment an Verbrauchsartikeln für Reinräume.

In dieser leitenden Position unterstützen Sie meinen Mandanten das Deutschlandgeschäft mit Sitz in NRW aufzubauen. Hierzu erhalten Sie eine umfassende Einarbeitung, einschließlich Produktschulungen und Besuchen bei den etablierten Kunden in Großbritannien.

Ihre Aufgaben

- Entwicklung und Umsetzung strategischer Verkaufspläne, um die bereits bestehende Präsenz zu festigen und den Kundenstamm auszubauen
- Zusammenarbeit mit dem Marketingteam, um die Kernproduktpalette im pharmazeutischen Sektor in Deutschland zu bewerben
- Identifizierung von Schlüsselkunden und Nutzung der Beziehungen, über die das Unternehmen bereits im Markt verfügt
- Aufbau und Förderung stabiler, langfristiger Kundenbeziehungen durch die Zusammenarbeit mit ihnen, um Wiederholungskäufe sicherzustellen
- Enge Zusammenarbeit mit der Leitung des Produktmanagements und der Produktionsplanung über die Verkaufsprognosen und die Kundenbedarfe
- Durchführung von Wettbewerbs- und Marktanalysen, um Verkaufserfolge zu erweitern
- Gestaltung profitablen Wachstums

Ihr Profil

- Nachgewiesene Erfolgsbilanz im technischen Vertrieb; Steuerung des Vertriebsprozesses von der Planung bis zum Abschluss
- Kundenorientierung und ein ausgeprägtes Interesse daran, die Perspektive und die Bedürfnisse der Kunden zu verstehen
- Ausgeprägte Eigeninitiative und Entscheidungskompetenz
- Hervorragendes Zeitmanagement, um gesetzte Ziele effizient zu erreichen
- Ausgezeichnete schriftliche und mündliche Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch
- Fortgeschrittene Kenntnisse in Microsoft Office, einschließlich Excel, PowerPoint, Word und Outlook
- Gültige Fahrerlaubnis

Wünschenswert

- Drei bis fünf Jahre Erfahrung in einer technischen Vertriebsfunktion
- Erfahrung in der Pharma-, Biotech-, Lifesciences- oder Reinraumbranche
- Akademischer betriebswirtschaftlicher oder adäquater Abschluss von Bedeutung für diese Aufgabe

Sie identifizieren sich mit Ihren Kunden und den Werten meines Mandanten, Verantwortungsbewusstsein, Wissen, Innovation und Exzellenz. Diese gelebte Unternehmenskultur ist sowohl für Sie als auch meinen Mandanten der Kompass für die strategische Ausrichtung und Entscheidungen im Tagesgeschäft.

Das Angebot

Auf Sie wartet eine verantwortungsvolle und herausfordernde Aufgabe im Aufbau und der Entwicklung eines Direktvertriebs in einem vielversprechenden und fordernden Markt. Wenn Sie Entscheidungskompetenzen, Gestaltungsmöglichkeiten und Raum für Entwicklung suchen, dann ist diese Vertriebsaufgabe - anfangs aus dem Homeoffice organisiert - mit leistungsgerechter Bezahlung und attraktiver Bonusregelung sowie Firmenwagen genau Ihre Chance.

Sind Sie an dieser Aufgabe interessiert und Ihr Können stimmt mit den Erwartungen überein, dann überzeugen Sie uns durch Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Nennung Ihres möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung. Bitte senden Sie die Bewerbung an bewerbung@werk-bank-personalberatung.de. Haben Sie vorab Fragen, wenden Sie sich telefonisch unter der 0173-2521891 an Herrn Torsten Vos-Kruszona.