

Die VetZ GmbH ist ein international agierendes, deutsches Software-Unternehmen, welches ausschließlich in der Veterinärmedizin tätig ist. Seit über 25 Jahren steht ein technisch führendes und wegweisendes Produktsortiment bereit, welches für die Organisation und Kommunikation in Tierarztpraxen und -kliniken innovative und individuelle Lösungen bietet. Mit spürbarer Leidenschaft und Identifikation mit den Produkten arbeiten rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter täglich an der gemeinsamen Mission, den tierärztlichen Praxisalltag zu vereinfachen und zu digitalisieren. In Europa gehört die Gesellschaft zu den führenden Unternehmen im Markt für Praxismanagement und Tierhalter-Apps und verzeichnet dort stetiges Wachstum.

Für den kontinuierlichen Ausbau der Kundenbeziehungen und um ehrgeizige Pläne weiter voranzutreiben, suchen wir einen weiteren

## **Vertriebsprofi Süddeutschland Bayern (m/w/d)**

### **Die Aufgabe:**

- Sie arbeiten vom Homeoffice aus und erhalten Verantwortung für die Betreuung niedergelassener Tierärzte
- Sie stellen das Unternehmen als kompetenten und effektiven Lösungsanbieter für Praxismanagement vor und überzeugen die tierärztliche Kundschaft durch ein hohes Maß an Wissen und Serviceorientierung
- Als engagierter und kompetenter Sympathieträger entwickeln Sie persönliche Beziehungen zu den Entscheidern bei bestehenden und potentiellen Kunden und kommen über umfassende fachliche Beratung zum geschäftlichen Abschluss
- Der Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen und die Erschließung von Umsatzpotentialen stehen im Vordergrund
- Sie repräsentieren das Unternehmen auf Messen bzw. Kongressen und kooperieren lokal mit spezialisierten Geschäftspartnern
- In einem engen Zusammenspiel mit dem Teamleiter Vertrieb definieren und besprechen Sie Ihre Ziele, Herausforderungen und Erfolge

### **Die Anforderungen:**

- Als praktizierende/r Tierarzt/ärztin arbeiten Sie routiniert mit zeitgemäßer Praxissoftware und suchen nach der Chance, in die Industrie einzusteigen. Sie sind bereit, ihr verkäuferisches Potential in kommerzielle Verantwortung zu überführen
- Sie verstehen, welche Chancen die Digitalisierung für die Veterinärmedizin bietet, und sind bestrebt, einen entscheidenden Beitrag dazu zu leisten!
- Sie wissen wie man Kunden durch langfristige Betreuung und aktive Beratung gewinnt
- Idealerweise haben Sie bereits Vertriebserfahrung für hochpreisige Produkte in der Tiergesundheit oder einem vergleichbaren Markt gesammelt und möchten nun Ihren Verantwortungsbereich erweitern

- Als entscheidende Grundlage für Ihren Erfolg, gehört das Telefonieren zu Ihren größten Leidenschaften!
- Technisches Interesse, die Bereitschaft zum zügigen Aufbau von Fachkompetenz und ein entsprechendes Standing vor Kunden sind weitere Eckpfeiler für Ihren Erfolg
- Sie bringen die Bereitschaft zu Reisen mit

### **Das Angebot:**

Sie erhalten die außergewöhnliche Gelegenheit, Ihre Talente und erworbenen Kompetenzen in einem innovativen, dynamischen und wachstumsorientierten Unternehmen einzubringen und auszubauen. Dabei erwartet Sie eine herausfordernde Außendienstaufgabe in einem anspruchsvollen Markt.

Mit einem hohen Maß an Freiheit und Flexibilität können Sie Ihr Engagement und Ihre Kontaktstärke entfalten und erhalten damit die Chance, in dem Ihnen vertrauten Markt einen deutlichen Karriereschritt zu machen.

Sie werden in einem Unternehmen arbeiten, das mit exzellenter fachlicher Expertise, bester Reputation im Markt und einem überzeugenden Produktportfolio zu den größten Marktteilnehmern dieser Branche gehört. Seit mehr als 25 Jahren sichert die Firma Arbeitsplätze, ermöglicht Familiengründung parallel zum Job und unterstützt durch gezielte Fortbildungen. Ebenso selbstverständlich gehören zur Firmenphilosophie stetig optimierte Rahmenbedingungen für Mitarbeiter. Bei Firmenevents in unseren Headquarters in Hannover können Sie Angebote genießen wie die großzügige Küche mit Terrasse und Grill, auf der Sie sich nach einem Workout im In-House Fitnessstudio und persönlichem, kostenlosen Fitnesscoach mit Ihren Kollegen erholen können. In dem leistungsorientierten Umfeld erwarten Sie überdies attraktive Konditionen einschließlich eines auch privat nutzbaren Firmenfahrzeugs.

Wir möchten Sie kennenlernen! Für die Kontaktaufnahme stehen Ihnen Dr. Hendrik Schwarz und das Team von Hardenberg Consulting unter der Rufnummer +49 8178 998641-0 gerne zur Verfügung.

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Gehaltsvorstellung und frühestmöglicher Eintrittstermin) senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **2371112** per E-Mail an [bewerbung@hardenberg-consulting.com](mailto:bewerbung@hardenberg-consulting.com)

[www.hardenberg-consulting.com](http://www.hardenberg-consulting.com)

Tierarzt/ Tierärztin  
Vertrieb Tiermedizin  
Praxissoftware/ PMS-Systeme  
Sales Manager Veterinär