

Unser Mandant ist ein international agierender, deutscher Medizintechnik Hersteller. Das aufstrebende Unternehmen ist in einer zunehmend populären Nische innerhalb der Human- und Tiermedizin tätig ist. Basierend auf jahrelangen Forschungsaktivitäten steht seit über zehn Jahren ein innovatives Angebot bereit, welches bei Hobbytieren, hauptsächlich Kleintieren, zum Einsatz kommt. Auch Pferde, Kamele, wertvolle Vögel und Exoten profitieren von der revolutionären Technologie. Chirurgen, Dermatologen, Ophthalmologen und andere Experten können damit das Leben ihrer Patienten verbessern. Die gezielte Internationalisierung des kleinen Mittelständlers erfolgt im Einklang mit hoch qualifizierten Mitarbeitern, mit Produkten „Made in Germany“, selbstverständlich mit MDR Zertifikat.

Im Rahmen der systematischen Entwicklung europäischer Märkte sowie des Mittleren Ostens und der Betreuung amerikanischer Geschäftspartner suchen wir für eine erstmalig zu besetzende Position zum schnellstmöglichen Zeitpunkt einen Branchenkenner als den

International Key Account Manager Vet B2B (m/w/d)

Die Aufgabe

Als der Pionier in den europäischen Märkten und im Mittleren Osten sind Sie für den gesamten Absatz in dieser Region verantwortlich. Sie entwickeln sich dort zu einem wichtigen Repräsentanten des Unternehmens und treiben aktiv den Ausbau des Distributoren-Netzwerks voran. Zusätzlich unterstützen Sie in den Americas lokale Aktivitäten. Der deutschsprachige Raum fällt nicht in Ihren Zuständigkeitsbereich.

Zusammen mit dem zukünftigen Produktmanager entwickeln Sie selbst länderspezifische Businesspläne bzw. Market Access Strategien. Die Roadmap für den Aufbau der internationalen Märkte sowie der Marketing- und Vertriebsaktivitäten liegt in Ihren Händen. Aufgrund Ihrer Erfahrungen bewerten Sie die Potentiale, nehmen realistische Budgetplanungen und marktgerechte Preisfindung vor.

Gemeinsam mit den lokalen Distributions-Partnern erarbeiten Sie individuelle Geschäftsmodelle, verhandeln die Bedingungen und bauen den lückenlosen order-to-cash Prozess auf. Sie tragen Sorge für die Schulung der Vertriebspartner-Mitarbeiter und die Umsetzung von Kampagnen. Sie übernehmen die professionelle Repräsentation des Unternehmens auf den einschlägigen Branchenveranstaltungen. Der Aufbau des Meinungsbildner-Netzwerks fällt in Ihren ganz persönlichen Tätigkeitsbereich.

Ihre Aktivitäten steuern Sie von Ihrem Homeoffice aus. Ihre Berichtslinie führt direkt zum Sales Director.

Die Anforderungen

Freude am Verkauf von hochpreisigen Investitionsgütern für die Tiermedizin, gekoppelt mit Leidenschaft für den Einsatz von innovativen Technologien. Tiermedizinisches bzw. naturwissenschaftliches Studium oder eine verwandte Ausbildung in Verbindung mit betriebswirtschaftlicher Expertise ist wünschenswert. Sie können eine hohe Erfolgsbilanz in der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern nachweisen (mehrere Jahre) und haben sehr gute Erfahrungen in der Entwicklung und Bewertung von Distributoren auf internationaler Ebene. Idealerweise können Sie dabei auf ein bestehendes Partnernetzwerk zurückgreifen. Expertise im Hobbytierbereich ist besonders willkommen.

Sie sind visionär, strategisch, konzeptionell, analytisch und kundenorientiert in der Entwicklung von Businessplänen. Ein hohes Maß an Eigenständigkeit und Antrieb, Geschäfte mit großen Volumina zum Abschluss zu bringen, gehört zu Ihren besonderen Stärken. Sie begrüßen die Eigenheiten kleiner, mittelständischer Strukturen und nutzen die Freiheiten bzw. Möglichkeiten gestalterisch und verantwortungsbewusst.

Als überzeugender Relationship Manager gewinnen Sie durch kompetentes Auftreten vor Geschäftspartnern unterschiedlicher Nationalität, vor praktizierenden Tierärzten und Meinungsbildnern. Ihre interkulturelle Erfahrung hilft Ihnen bei der Führung und Entwicklung internationaler Vertriebspartner. Um diese zu monitoren, bringen Sie Erfahrung mit CRM Systemen mit.

Regelmäßige, meistens mehrtägige, internationalen Reisen (40-50% Reisezeit) sowie Routine im Umgang mit MS-Office sind für Sie selbstverständlich. Eine selbstständige, strukturierte, flexible und teamorientierte Arbeitsweise sowie fließende Kenntnisse in Englisch runden Ihr Profil ab.

Das Angebot

Wir bieten Ihnen die seltene Chance, in dem Ihnen vertrauten Markt innerhalb einer dynamischen Organisation mit Startup Charakter als Pionier neue Märkte zu entwickeln. Man überträgt Ihnen die Gesamtverantwortung für den Export in die bisher kaum entwickelten Regionen und die damit einhergehenden Resultate in diesen potentialträchtigen Märkten. Sie erhalten die Gelegenheit, Ihre Erfahrungen und Verbindungen einzubringen und wesentlich zur erfolgreichen Internationalisierung beizutragen. Bei der Entwicklung der Strategien und deren Umsetzung genießen Sie umfangreiche Freiheiten und Gestaltungsspielräume.

Sie werden eine zentrale Rolle in einem forschungsnahen, zukunftssträchtigen Unternehmen mit offener Unternehmenskultur und Vertrauensarbeitszeit übernehmen. Die überschaubare Dimension, flache Hierarchien und bisher unbearbeitete Kundengruppen bilden die robuste Basis für Ihren persönlichen Erfolg. Die Vielfalt an Applikationen und Tierarten lassen Expansionsmöglichkeiten in die unterschiedlichsten Richtungen zu.

Für die erste Kontaktaufnahme steht Ihnen Dr. Felix von Hardenberg mit seinem Team unter der Rufnummer +49 8178 998641-0 gerne zur Verfügung.

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Gehaltsvorstellung und frühestmöglicher Eintrittstermin) senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **2480611** per E-Mail an bewerbung@hardenberg-consulting.com

Im Sinne der Gleichberechtigung der Geschlechter und der besseren Lesbarkeit verwenden wir nur eine Schreibweise. Selbstverständlich sind stets alle Geschlechter gemeint.

www.hardenberg-consulting.com

www.vetjobs24.com

Schlagwörter (nur interne Verwendung):

Stellenangebot

Verkauf

Key Account Management

Verkaufsleiter

Vertriebsleiter

Regionalleiter

Verkäufer

Aussendienst Außendienst

Pferd Hund Katze

Plasma

....