

Unsere Mandantin ist eine innovative inhabergeführte und gesund wachsende Unternehmensgruppe. Als pharmazeutischer Komplexanbieter versorgt das Unternehmen Endverbraucher und institutionelle Kunden mit einem breiten Produkt- und Dienstleistungsspektrum integrativ. Neben Offizin- und Onlineapotheken gehören Herstellbetriebe für patientenindividuelle Zubereitungen, Strukturen zur Homecare-Versorgung sowie ein Blisterzentrum und weitere komplementäre Angebote zum Spektrum. Die Homecare-Betreuung von Intensiv- und Palliativpatienten reicht von der Versorgung mit Parenteralia sowie ergänzend auch Pflege- und Hilfsartikeln bis zur engen Begleitung durch speziell ausgebildete Mitarbeiter. Zur künftigen Steuerung und Unterstützung der bestehenden unternehmensweiten Struktur aus Key Account Managern und Vertriebsmanagern suchen wir den direkt an die Geschäftsführung berichtenden

Als Personalberatung betreut die **SOLUTE recruiting GmbH** bundesweit Mandanten aus der Gesundheitsbranche bei der individuellen und professionellen Besetzung von Fach- und Führungspositionen. Diskretion, Vertraulichkeit und Wertschätzung sind für uns selbstverständlich.

### Leiter Konzeptvertrieb (m/w)

#### Position und Aufgaben

- Als Vertriebsleiter sind Ihnen die Key Account Manager und Vertriebsmanager der verschiedenen Business Units im Rahmen einer Matrix-Organisation unterstellt und werden durch Sie strategisch und operativ geführt und entwickelt
- In Ihrer herausgehobenen Rolle verstehen Sie sich als (pro) aktiver „Fackelträger“ und haben Freude an eigenen vertrieblischen Erfolgen in komplexen Vertriebssituationen
- Sie entwickeln strategische Netzwerke, Partnerschaften, Cross-Selling-Strategien und Vertriebskonzepte in Abstimmung mit der Geschäftsführung und setzen diese mit Ihrem Team um
- Neben der Verhandlung und dem Controlling von individuellen und unternehmensweiten Vertriebszielen sowie dem Coaching und der Entwicklung Ihrer Mitarbeiter übernehmen Sie auch das Qualitätsmanagement in ihrem Bereich
- Sie pflegen eine enge Zusammenarbeit mit den Business Units, dem Business Development, dem Marketing und der Geschäftsführung und bringen als das „Ohr am Markt“ neue Impulse in die Führungsorgane ein

#### Anforderungen

- Sie verfügen auf Basis eines idealerweise wirtschafts- oder naturwissenschaftlichen akademischen Abschlusses über langjährige Erfahrung und sehr ausgeprägtes Marktkenntnis im Spektrum unserer Mandantin
- Insbesondere die parenterale Patientenversorgung sowie die patientenindividuelle Herstellung von Pharmazeutika sind Ihnen auf das Beste vertraut
- Sie sind sich der vertrieblischen Herausforderungen im beschriebenen Produkt- und Dienstleistungsspektrum bewusst und können Ihre Kreativität und konzeptionelle Stärke im Vertrieb bereits unter Beweis stellen
- Idealerweise haben Sie eine Weiterbildung im Vertriebsmanagement und / oder Vertriebscoaching erfolgreich absolviert oder ein unternehmensinternes Führungskräfteentwicklungsprogramm durchlaufen

#### Fragen und Bewerbung

Für eine erste inhaltliche Diskussion der Vakanz stehen Ihnen Herr Florian Winkler und Frau Daniela Krause gern telefonisch zur Verfügung.

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen inklusive einer Angabe zur frühestmöglichen Verfügbarkeit und Ihrer Vergütungsvorstellung senden Sie bitte mit Verweis auf unsere Projektnummer 2017-446 an die unten aufgeführten Kontaktdaten.