

Unser Kunde, eine deutsche erfolgreiche Firmengruppe mit mehreren Standorten in Deutschland, ist spezialisiert auf Medizinprodukte. Im Zentrum des saarländischen Unternehmens stehen Medikamente der Bereiche Anti-Infektiva sowie Herz und Kreislauf. Schwerpunkte bilden insbesondere Arzneimittel mit einer innovativen Galenik.

Die Produkte sind bekannt und sehr geschätzt. Das Unternehmen hat sich zum Ziel genommen, zu wachsen und die Herausforderungen der Zeit als Chance zu betrachten.

Zur Unterstützung der Vertriebsaktivitäten suchen wir für unseren Kunden zum nächstmöglichen Zeitpunkt mehrere

## **Außendienstmitarbeiter (m/f/d).**

- Gebiete:**
- 1. Lübeck, Schwerin, Rostock, Greifswald, Neubrandenburg**
  - 2. Bremen, Oldenburg, Bremerhafen**
  - 3. Ruhrgebiet Ost, Dortmund**
  - 4. Ruhrgebiet Süd-West, Düsseldorf**
  - 5. Ulm, Ravensburg**

### Ihr Aufgabengebiet:

- Vertriebs- und Marketingaktivitäten im Verkaufsgebiet
- Budget- und Umsatzverantwortung sowie Planung für das Verkaufsgebiet
- Ausweitung der Vertriebsaktivitäten mit Akquisition von Neukunden
- Durchführung von Fort- und Weiterbildung mit und für Kunden
- Persönliche Betreuung/Akquisition von Meinungsbildnern im Verkaufsgebiet
- Persönliche Betreuung/Entwicklung und Akquisition von Schlüsselkunden im Verkaufsgebiet
- Mitwirkung bei der Entwicklung und Umsetzung einer professionellen Vertriebsstrategie
- Erstellung von Bedarfs- und Wettbewerbsanalysen sowie von Führung von Vertriebsstatistiken und Kennzahlen
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen und bei Kunden

Neben einem erfolgreich abgeschlossenen Studium mit medizinisch-naturwissenschaftlichem Hintergrund oder einer vergleichbaren Ausbildung mit einschlägiger Erfahrung setzen wir für diese Position erste Erfahrungen im strategischen Vertrieb und ausgeprägtes betriebswirtschaftliches Verständnis voraus.

Als ideale/r Kandidat/in zeichnen Sie sich durch souveränes Auftreten und gute Präsentationsfähigkeiten aus. Sie sind ein Kommunikationstalent mit Empathie-Vermögen und Verhandlungsgeschick und überzeugen durch hohe Eigenmotivation und lösungsorientierte Vorgehensweise.

Spricht Sie diese Herausforderung an? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inklusive Ihrer Gehaltsvorstellungen und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins, die Sie bitte an untenstehende Adresse senden.

### **PP PHARMA PLANING**

#### **International Executive Search & Specialist Recruitment Healthcare**

Dr. Bergauer + Partner GmbH

**Frau Birgit Strecker-Gerdes, Managing Partner, CMC (BDU)**

Tel: +49 761 2 9615-0 oder Direktwahl: +49 761 2 96 15-16

Email: [b.strecker-gerdes@pp-pharma-planing.de](mailto:b.strecker-gerdes@pp-pharma-planing.de)

[www.pp-pharma-planing.de](http://www.pp-pharma-planing.de)

*Diskretion ist selbstverständlich!*