

International tätiges, mittelständisches Familienunternehmen im Rhein-Main-Gebiet, das über ein in mehr als 50 Ländern vertriebenes Sortiment von Sklerosierungsmitteln gegen Krampfadern verfügt.

Merkmal: eine Injektion in die erkrankten Venenabschnitte ermöglicht eine komplikationsarme und nicht-operative Beseitigung von ästhetisch störenden Besenreisern und medizinisch behandlungsbedürftigen Krampfadern. Daneben wird es auch zur Behandlung von Hämorrhoiden und zur Verödung von Oesophagusvarizen eingesetzt. Auf diesem Sektor ist das Unternehmen der weltweit führende Hersteller.

Weitere Produkte z.B. im Bereich Oral Care werden europaweit vertrieben. Produziert wird traditionell fast ausschließlich am Firmenstandort in Wiesbaden.

Zur Betreuung und Weiterentwicklung der internationalen Key Accounts in definierten Vertriebsregionen mit dem Ziel der Umsatz- und Gewinnsteigerung bzw. Optimierung suchen wir für unseren Kunden einen

International Sales Manager (m/w/d)

Ihre Hauptaufgaben:

- Betreuung der internationalen Distributionspartner
- Erarbeiten von Wachstumsstrategien sowie Planung + Ausarbeitung der Absatz-/Umsatz-/Gewinnstrategie im Bereich Ausland, für best. Regionen und Länder - in Abstimmung mit der Abteilungs-/Geschäftsleitung
- Erarbeitung, Durchführung und Kontrolle von Marktkonzeptionen und Marketingplänen in Abstimmung mit internationalen Partnern sowie intern der Medical Marketing und Medical Strategy Abteilungen
- Erstellung sowie Überprüfung von Vertragswerken sowie Führen von Vertrags- und Konditionsverhandlungen
- Erschließung neuer Absatz-/Umsatzkanäle
- Reisetätigkeit innerhalb der betreuten Vertriebsregionen

Ihr Profil

- (Fach-)Hochschulstudium oder vergleichbare qualifizierte Ausbildung mit kaufmännischem Hintergrund
- Erfahrung im internationalen Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten, vorzugsweise im Pharma- oder Medizintechnikbereich
- Erfahrung im Umgang mit ausländischen Geschäftspartnern
- Kommunikationsstärke, Empathie und Verhandlungsgeschick zeichnen Sie als Gesprächspartner aus

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 Doris Messing, Managing Partner, CMC (BDU)

Bismarckallee 2a D-79098 Freiburg im Breisgau

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

Email: d.messing@pp-pharma-planing.de

Diskretion ist selbstverständlich!