

**International tätiges erfolgreiches Unternehmen im Bereich Medizinprodukte.** Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in den USA, ist in über 90 Ländern der Welt tätig und entwickelt, produziert und vertreibt innovative Produkte und Services für eine qualitativ hochwertige Patientenversorgung. In Deutschland hat das Unternehmen in München seinen Hauptsitz. Der Vertrieb der Produkte erfolgt über Kliniken und den Fachhandel.

## **Regional Sales Manager Deutschland West (m/f)**

Als Regional Sales Manager sind Sie für das Management, Coaching und die kontinuierliche Weiterentwicklung eines Teams von 6 Sales Representatives verantwortlich. Zusammen mit dem Team erreichen Sie die für die Region festgelegten Vertriebs- und Marktanteilsziele im Einklang mit der vereinbarten Sales Strategie. Dabei berichten Sie direkt an den Sales Director.

### **Ihre Berufserfahrung und Qualifikation:**

Eine geeignete Ausbildung (idealerweise ein Studium im relevanten Umfeld von Medizinprodukten oder Betriebswirtschaftslehre) und mindestens 5 Jahre Führungserfahrung qualifizieren Sie fachlich für diese Aufgabe. Idealerweise haben Sie Erfahrungen im Healthcare-/Medizinprodukte- oder Pharmaumfeld.

Sie zeichnen sich durch Kommunikationsstärke, ausgeprägte Führungsfähigkeiten und strategisches Denken sowie exzellente Verhandlungsfähigkeiten aus. Außerdem wohnen Sie im zu betreuenden Gebiet (Deutschland West). Weiterhin sind Sie reisefreudig und sicher in der englischen Sprache, für Gespräche mit internationalen Kollegen.

### **Ihre Aufgabe:**

Gemäß den Chancen der Märkte und den Budgets in Umsatz und Kosten realisieren Sie Erfolge. Sie entwickeln und implementieren Taktiken, abgeleitet von der Globalen Markenstrategie. Sie etablieren und pflegen sehr gute Beziehungen zu den wichtigsten Kunden. Außerdem sind Sie verantwortlich für die Performance Ihres Teams, die Realisation der benötigten Schulungen und den zielgerichteten Einsatz nach Zielgruppenanalyse.

### **Management und Führung als Schwerpunkte der Aufgaben:**

Die vielfältigen Methoden in Vertrieb und Verkauf benötigen flexible und kreative Strategien. Der Führungsstil ist zielorientiert, motivierend, fördernd und unterstützt mit KPIs.

### **Interne Kommunikation:**

Mit allen involvierten Abteilungen, z.B. Marketing und Finance, führen Sie Gespräche zur Abstimmung der Aktivitäten, z.B. Umsatz, Kosten Planungen und Entwicklungen des Marktes.

Das Gehalt entspricht den Anforderungen der Position zusätzlich Bonus plus Firmenwagen.

Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf um das weitere Vorgehen zu besprechen oder mailen Sie Ihren aussagekräftigen Lebenslauf mit Gehaltsziel und Kündigungsfrist an:

### **PP PHARMA PLANING**

International Executive Search & Specialist Recruitment Healthcare  
Dr. Bergauer + Partner GmbH

### **Frau Birgit Strecker-Gerdes, Senior Partner Consulting, CMC (BDU)**

Bismarckallee 2a D-79098 Freiburg im Breisgau

Telefon: +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)

*Diskretion ist selbstverständlich!*