

Unser Mandant ist ein international agierendes, forschendes Diagnostikunternehmen, welches überwiegend in der Tiergesundheit tätig ist. Für alle gängigen Tierarten werden diagnostische Lösungen angeboten, die in Tierarztpraxen bzw. -kliniken und spezialisierten Laboratorien zum Einsatz kommen. Durch ausgeprägte Wissenschaftlichkeit, Innovationskraft, breit angelegte Forschungsaktivitäten und Präsenz auf allen Kontinenten gehört die Firma weltweit zu den Marktführern. Insbesondere für die Produktgruppe „Test Kits“ zeichnet sich in Deutschland erhebliches Wachstumspotential ab.

Für das internationale Marketing- und Vertriebsteam suchen wir im Rahmen einer Nachfolgeregelung zum schnellstmöglichen Zeitpunkt einen versierten

## **Key Account Manager Deutschland für Nutztier Diagnostika (m/w/d)**

### **Die Aufgabe:**

- Nehmen Sie Tiergesundheit wörtlich! Als Mitglied des zwanzigköpfigen Teams übernehmen Sie zusammen mit einem/r Technical Service Manager/in die Verantwortung für Schlüsselkunden in ganz Deutschland, die für das Gesundheitsmonitoring von Nutztierbeständen verantwortlich sind.
- Sie tragen Sorge für das Wachstum der Test Kit-Umsätze, die überwiegend mit staatlichen Einrichtungen sowie mit einigen privaten Diagnostiklaboratorien erzielt werden.
- Der Ausbau der bereits existierenden Geschäftsbeziehungen bzw. die Sicherung der Marktanteile durch den proaktiven Verkauf innovativer Produkte gehört zu Ihren vorrangigen Aufgaben.
- Sie verfolgen aufmerksam die Bewegungen des Marktes und nutzen jede öffentliche Ausschreibung, um gemeinsam mit den Kollegen/innen im Innendienst sowie in der Rechtsabteilung passende Angebote zusammen zu stellen.
- Durch Studien und andere Sonderprojekte steigern Sie Ihren persönlichen Bekanntheitsgrad und die Kundenzufriedenheit.
- Bei der Umsetzung der Marketing Aktivitäten wie Laborkursen, Vorträgen und Webinaren werden Sie von der zentralen Marketing Mannschaft unterstützt.
- Als Kenner des deutschen Marktes arbeiten Sie im internationalen Team an dem übergreifenden Sales Account Plan, der gleichzeitig die Richtschnur für Ihr eigenes Vorgehen darstellt.
- Auf Veranstaltungen und Kongressen sind Sie wichtige/r Repräsentant/in des Unternehmens für Ihr Produktportfolio. Auch dort knüpfen Sie die Fäden zwischen Tierärzten/Tierärztinnen, Landwirten/Landwirtinnen, Industriepartnern/innen und anderen Einflussnehmern/innen untereinander und mit Spezialisten/innen aus Ihrem Hause.
- Als der/die Promotor/in der Nutztier Tests sind Sie hierarchieübergreifend im persönlichen Kontakt mit den unterschiedlichsten Schnittstellen: von dem/der Probennehmer/in im Stall bis zum/zur Geschäftsführer/in der Tierseuchenkasse.
- Neben den kaufenden Kunden betreuen Sie Meinungsbildner/innen an Universitäten, in landwirtschaftlichen Organisationen und in der Politik persönlich und stehen als erste/r Ansprechpartner/in für alle Fragestellungen zur Verfügung.

- Vom Homeoffice aus organisieren Sie Ihren Alltag bzw. die Dienstreisen vollkommen selbstständig. Die Kommunikation mit dem Team erfolgt meist virtuell oder im Rahmen von gemeinsamen Kundenbesuchen.
- Das CRM System salesforce.com pflegen Sie regelmäßig und akkurat.
- Sie berichten direkt an den Senior Sales Manager Europe.

#### **Die Anforderungen:**

- Freude am Verkauf zukunftssträchtiger Produkte in einem anspruchsvollen Markt.
- Mehrjährige Erfahrung in der Betreuung von Schlüsselkunden.
- Nachweisliche Erfolge beim Abschluss von Geschäften mit großen Volumina.
- Studium der Agrarwissenschaften, Tiermedizin, Naturwissenschaften oder ein vergleichbarer Abschluss.
- Überzeugende Persönlichkeit bzw. kompetentes Auftreten vor selbstbewussten Tierärzten/innen, Einkäufern/innen, modernen Landwirten/innen und Meinungsbildnern/innen.
- Im besten Fall sind Sie Diagnostika-Profi und bringen Kenntnisse über serologische und molekularbiologische Nachweismethoden mit.
- Branchenkenntnis und gute Vernetzung im Nutztiermarkt sind willkommen – aber nicht Voraussetzung.
- Identifikation mit zeitgemäßer Nutztierhaltung und Kenntnis des Zusammenspiels zwischen Politik, Lebensmittelindustrie, landwirtschaftlichen Organisationen und spezialisierten Tierärzten/innen.
- Sie haben den ausgeprägten Willen, in diesem Umfeld Einfluss zu nehmen und Geschäfte im großen Stil zu gewinnen bzw. abzuschließen.
- Das Talent Einzelkämpfertum und Teamwork situationsbezogen miteinander zu kombinieren.
- Ein hohes Maß an Selbstdisziplin und Organisationstalent.
- Die Bereitschaft, ständig bundesweit zu reisen.
- Routine im Umgang mit MS-Office und sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse.

#### **Das Angebot:**

Wir bieten Ihnen die Chance, sich im vertrauten Umfeld vom Homeoffice aus als Umsatzgewinner von zukunftssicheren Produkten zu etablieren. Profitieren Sie persönlich von der Stärke dieses weltweiten Marktführers und werden Sie zu einem Aushängeschild der renommierten Marke. Entwickeln Sie sich zum begehrten Experten, wenn es um professionelle Tierseuchen- und Zoonose-Prophylaxe geht. Gleichzeitig können Sie aktiv einen Beitrag leisten, um unsere Nutztierbestände gesund zu erhalten. Mittelfristig besteht die Möglichkeit international Führungsverantwortung zu übernehmen. Genießen Sie im Alltag ein hohes Maß an persönlicher Freiheit und Selbstbestimmung.

Für die erste Kontaktaufnahme stehen Ihnen Julia Honig und Dr. Felix von Hardenberg mit ihrem Team unter der Rufnummer +49 8178 9986410 gerne zur Verfügung. Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Gehaltsvorstellung und frühestmöglicher Eintrittstermin) senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **1977011** per E-Mail an [bewerbung@hardenberg-consulting.com](mailto:bewerbung@hardenberg-consulting.com)

[www.hardenberg-consulting.com](http://www.hardenberg-consulting.com)