

Unser Mandant ist ein international agierendes, forschendes Pharmaunternehmen in Familienbesitz, welches in der Human- und Veterinärmedizin tätig ist. Das Mutterhaus mit über 1700 Mitarbeitern befindet sich in Deutschland. Seit fast einem Jahrhundert steht ein umfangreiches Produktsortiment bereit. Der Geschäftsbereich Tiergesundheit entwickelt, produziert und vertreibt Biologika für Nutz- und Kleintiere sowie Pferde. In Deutschland gehört das Unternehmen zu den bedeutenden Impfstoffherstellern der Branche und verzeichnet auch international stetiges Wachstum. Aufbruchsstimmung und Internationalisierung stehen im Einklang mit solider Expansion, Unabhängigkeit und Beständigkeit. Eine innerhalb der Branche selten gewordene Eigentümerstruktur ermöglicht Planung mit Weitblick, langfristige Investitionen und hohe Arbeitsplatzsicherheit.

Die Expansionsstrategie des Unternehmens sieht neben dem weiteren Aufbau eigener Vertriebsniederlassungen im Ausland die Erweiterung von Vertriebskooperationen und den Ausbau der Zusammenarbeit mit selbstständigen Distributoren vor. Die geographischen Schwerpunkte für den indirekten Vertrieb liegen in der erweiterten EMEA Region plus eurasischer Wirtschaftsraum und angrenzende Staaten.

Für die erstmalige Besetzung einer neu geschaffenen Position suchen wir den global verantwortlichen

Distribution Channel Manager (m/w)

Die Aufgabe:

- Als Mitglied der Abteilung Sales EMEA tragen Sie die Verantwortung für den Vertriebskanal „Distribution“ und steuern den weiteren Ausbau des indirekten Vertriebs
- Ihre Aktivitäten beziehen sich sowohl auf vertraute Märkte als auch auf unbekanntes Terrain
- Zunächst liegt der besondere Fokus auf den Produktsegmenten Schweine- und Geflügelimpfstoffe
- In Ihren Händen liegt der Schlüssel für die zügige Weiterentwicklung der geographischen Vertriebsbreite und das Etablieren bzw. Pflegen robuster Geschäftspartnerschaften. Sie treffen entsprechende Vereinbarungen auf Basis der zugrunde liegenden Verträge
- Als zentraler Ansprechpartner für den Vertriebskanal Distribution Sie sind der Garant für reibungsloses Schnittstellenmanagement mit dem Business Development, dem Supply Chain Management, dem Business Management und dem Marketing bzw. Produktmanagement im Headquarters bzw. den Country Heads der Auslandsgesellschaften
- Als Sparring Partner des Sales und des Business Development Directors sowie des Head of Sales EMEA entwickeln Sie die Strategie des indirekten Vertriebskanals weiter
- Gewährleistung der Weiterentwicklung der notwendigen Geschäftsprozesse, der Compliance sowie interner und externer Qualitätsstandards
- Selektion und Pflege des Produktportfolios für den indirekten Vertriebskanal inkl. Preisgestaltung sowie die Erstellung und Bereitstellung des benötigten Marketingmaterials

- Der Dienstsitz liegt im weiteren Umkreis von Berlin
- Sie berichten an den Head of Sales EMEA

Die Anforderungen:

- Leidenschaft für Vertrieb in internationalen Märkten!
- Sie beherrschen die Kunst Distributoren zu führen und kennen die Kunden Ihrer Kunden
- Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
- Langjährige Erfahrung in der Selektion, Gewinnung und Pflege von Distributoren für Impfstoffe bzw. Biologika oder Arzneimittel
- Netzwerk in den relevanten Regionen
- Betriebswirtschaftliches oder vergleichbares Studium
- Ausgesprochene Affinität zu mittelständischen Strukturen. Sie begrüßen flache Hierarchien und unkomplizierte Abstimmungen und überzeugen durch ergebnisorientierte Hands-on Mentalität
- Stark wachstumsorientierte Denk- und Handlungsweise
- Sehr gute englische Sprachkenntnisse, hohe weltweite Reisebereitschaft (ca. 40%) Deutschkenntnisse bzw. eine weitere Fremdsprache sind von Vorteil
- Sicherer Umgang mit CRM- und SAP-Systemen
- Hohe soziale und interkulturelle Kompetenzen
- Organisationstalent und ausgeprägte Kommunikationsstärke
- Tiergesundheits-Expertise ist wünschenswert aber nicht Voraussetzung

Das Angebot:

Wir bieten Ihnen die außergewöhnliche Möglichkeit, eine neu geschaffene Vertriebsfunktion erstmalig zu bekleiden und sich als Treiber für das internationale Wachstum eines gesunden, mittelständischen Unternehmens zu engagieren. Mit Ihnen bekommt die Zusammenarbeit mit Distributoren eine neue Dimension. Sie werden im Mutterhaus eines nicht börsennotierten Familienunternehmens arbeiten, welches mit exzellenter fachlicher Expertise, wachsender Reputation im Markt und einem zukunftssträchtigen Produktportfolio zu den aufstrebenden Marktteilnehmern der Veterinär-Impfstoffbranche gehört. Die wichtigsten Abteilungen und Entscheider befinden sich in Ihrer direkten Nachbarschaft auf dem Campus der Firma. Sie erhalten die Möglichkeit Ihre Erfahrungen und Verbindungen einzubringen und sich zu einer tragenden Säule des Unternehmenserfolgs zu entwickeln.

Für die erste Kontaktaufnahme steht Ihnen Dr. med. vet. Felix von Hardenberg mit seinem 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 **TG1770418** per E-Mail an bewerbung@hardenberg-consulting.com.

www.hardenberg-consulting.com