

Unser Mandant ist ein international agierendes, junges Medizintechnik Unternehmen, welches in der Human- und Veterinärmedizin tätig ist. Die Firma hat ein innovatives Produktsortiment entwickelt, welches am Tier zur Prophylaxe und Bekämpfung von Infektionen zum Einsatz kommt, jedoch nicht zur Gruppe der klassischen Antibiotika gehört. Die wissenschaftlich fundierten Vorteile liegen auf der Hand. Die Abgabe der Präparate an den Tierhalter erfolgt exklusiv über Tierärzte. Vielfältige Vertriebskanäle werden genutzt, um die Distribution an Tierarztpraxen und -kliniken zu erleichtern. In Deutschland, Europa und den USA gehört die Gesellschaft noch zu den „hidden champions“ - mit gewaltigem Wachstumspotential.

Für den zügigen Ausbau der Kundenbeziehungen und um ehrgeizige Pläne weiter voranzutreiben, suchen wir im Rahmen einer Nachfolgeregelung für eine unbefristete Festanstellung in Süddeutschland einen **Tierarzt (m/w)** als den

## Sales Manager Vet (m/w)

### Die Aufgabe:

- Zunächst als Einzelkämpfer erhalten Sie national und sukzessive auch international Verantwortung für die Betreuung von niedergelassenen Tierärzten, Vertriebs- sowie anderen Kooperationspartnern
- Sie sind Teil eines Teams, das Ihre Aktivitäten im Hintergrund unterstützt
- Ganz überwiegend stellen Sie die Produktgruppe vor, die z. B. beim Kleintier rund um das Wundmanagement, sowie die Zahn, Ohr- und Hautpflege zum Einsatz kommt
- Als engagierter und kompetenter Sympathieträger entwickeln Sie persönliche Beziehungen zu den Entscheidern bzw. Anwendern und kommen über umfassende fachliche Beratung zum geschäftlichen Abschluss
- Der Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen, die Erschließung von Umsatzpotentialen bzw. die Entwicklung weiterer Vertriebskanäle stehen im Vordergrund
- Die Koordination der erforderlichen Marketingmaßnahmen liegt in Ihren Händen
- Gegenüber unseren Vertriebspartnern leisten Sie technisch-wissenschaftliche Unterstützung. Gleichzeitig organisieren und halten Sie Fachvorträge und initiieren Anwendungsstudien
- Sie repräsentieren das Unternehmen auf Messen bzw. Kongressen und bauen ein Netzwerk aus Meinungsbildnern auf
- Analog zum Umsatzwachstum werden Sie perspektivisch mit dem Aufbau eines eigenen Teams betraut
- Die Berichtslinie führt direkt zum Geschäftsführer

### Die Anforderungen:

- Sie sind eine außergewöhnlich begabte und überdurchschnittlich erfolgreiche Vertriebspersönlichkeit mit tiermedizinischem Hintergrund und wissen, wie man Kunden durch zuverlässige Betreuung und aktive Beratung gewinnt
- Aufgrund Ihrer mehrjährigen Erfahrung als Industrietierarzt sind Sie in der Lage, verschiedene Perspektiven einzunehmen und kennen das Zusammenspiel zwischen Vertrieb, Marketing, Technical Service und Produktentwicklung
- Im besten Fall hatten Sie bereits Berührung mit den einschlägigen Marketingtools, mit Vermarktungskonzepten sowie mit betriebswirtschaftlichen Grundlagen
- Durch Ihre generalistische, zupackende und kompetente Art zeigen Sie das Potential, sich zu dem Aushängeschild des Unternehmens zu entwickeln
- Mit einem hohen Maß an Kommunikationstalent, Selbstständigkeit, Gespür für eine junge Organisation und Pflichtbewusstsein sind Sie in der Lage, eine solide Brücke zwischen Ihren Kunden und dem Unternehmen zu bauen
- Idealerweise haben Sie bereits Vertriebserfahrung für innovative Produkte in der Tiermedizin oder einem vergleichbaren Markt gesammelt und möchten nun Ihren Wirkungskreis deutlich erweitern
- Ausgeprägte Reisebereitschaft, sehr gute englische Sprachkenntnisse in Wort und Schrift sowie den routinierten Umgang mit MS-Office Programmen setzen wir voraus

### Das Angebot:

- Es erwartet Sie eine außergewöhnliche Außendienstaufgabe in der Ihnen vertrauten Umgebung. Mit einem hohen Maß an Freiheit und Flexibilität können Sie Ihr Engagement und Ihre Kontaktstärke in einem kontinuierlich wachsenden Marktsegment entfalten. Man überträgt Ihnen die Verantwortung für Kundenzufriedenheit, starkes Wachstum und anspruchsvolle Resultate
- Sie bekommen die Chance, in dem Ihnen bekannten Markt einen deutlichen Karriereschritt zu machen und aus dem „hidden champion“ einen Star zu machen
- Die Einzigartigkeit der Produkte, die Dynamik des Unternehmens und das Marktpotential bieten ideale Voraussetzungen für Ihren ganz persönlichen Erfolg!

Wir möchten Sie kennenlernen! Für die Kontaktaufnahme stehen Ihnen Dr. Felix von Hardenberg und das Team von Hardenberg Consulting unter der Rufnummer +49 8178 998641-0 gerne zur Verfügung.

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Gehaltsvorstellung und frühestmöglicher Eintrittstermin) senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **TG1875611** per E-Mail an [bewerbung@hardenberg-consulting.com](mailto:bewerbung@hardenberg-consulting.com)

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

Stellenangebot / Job offer TG1875611