

Unser Mandant ist ein international agierendes, forschendes Pharmaunternehmen das ausschließlich in der Tiergesundheit tätig ist. Im spanischen Mutterhaus steht die Prävention von Nutztieren im Fokus der umfangreichen Forschung. Daraus resultieren auffallend viele Neueinführungen in den nächsten Jahren, die es erlauben, die Position unter den TOP 10 im deutschen und internationalen Markt zu behaupten. Exzellenz und Glaubwürdigkeit sind die Basis für optimistische Zukunftsperspektiven in allen Märkten. Der deutsche Unternehmenssitz befindet sich in Nordwestdeutschland, das Team arbeitet überwiegend vom Homeoffice aus.

Für das deutsche Team suchen wir im Zuge einer Nachfolgeregelung zum schnellstmöglichen Zeitpunkt einen

## **Key Account Manager Schwein (m/w)**

### **Die Aufgabe:**

- Sie übernehmen zusammen mit einem weiteren KAM die Verantwortung für Schlüsselkunden in ganz Deutschland
- Sie tragen Sorge für das Wachstum der Umsätze bei bestehenden und von Ihnen identifizierten neuen Kunden
- Eine professionelle Kundenanalyse mit Blick auf Entscheidungsträger, Bedürfnisse und Stellung der Wettbewerber bei jedem einzelnen Kunden sind Ihr Handwerkszeug zur Erarbeitung kundenspezifischer Strategien
- Der aktive Verkauf der Produkte gehört zu Ihren vorrangigen Aufgaben
- Die Umsetzung Ihrer Strategien führt spürbar zu langfristigen Kundenbindungen und sichtbar zu finanziellem Erfolg
- Sie monitoren Ihr Investment und passen gegebenenfalls Ihre Maßnahmen an
- Als Kenner des Marktes arbeiten Sie im nationalen und internationalen Team an der Vermarktungs- und Kundenbindungs-Strategie, die gleichzeitig die Richtschnur für Ihr Vorgehen bedeutet
- 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
- Sie berichten direkt an den Business Manager Deutschland

### Die Anforderungen:

- Idealerweise erfolgreiches Studium der Tiermedizin, jedoch nicht zwingend erforderlich
- Freude am und mehrjährige Erfahrung im Verkauf zukunftssträchtiger Produkte an anspruchsvolle Kunden
- Sie sind Impfstoff-Profi und kennen alle Möglichkeiten des strategischen Einsatzes dieser Produktgruppe
- Branchenkenntnis und gute Vernetzung im Schweinemarkt sind willkommen – aber nicht Voraussetzung
- Überzeugende Persönlichkeit bzw. kompetentes Auftreten vor selbstbewussten Tierärzten und Einkäufern
- Sie haben den ausgeprägten Willen, in diesem Umfeld Einfluss zu nehmen und Geschäfte im großen Stil abzuschließen
- Das Talent Einzelkämpfertum und Teamwork situationsbezogen miteinander zu kombinieren und stets den idealen Kommunikationsansatz zu finden
- Ein hohes Maß an Selbstdisziplin, Durchhaltevermögen und Organisationstalent
- Freude an regelmäßiger Reisetätigkeit
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

### Das Angebot:

Wir bieten Ihnen die Chance, sich mit Ihrer persönlichen Erfahrung in einem wandelnden Markt als Umsatzgewinner von zukunftssicheren Produkten zu etablieren. Sie werden in einem forschenden und stark wachsenden Unternehmen arbeiten, welches mit einem überzeugenden Produktportfolio weltweit zu den TOP Anbietern gehört. Leistungsfreude und Wachstumsstreben stehen im Einklang mit Teamspirit und persönlichem Miteinander. Als Mitarbeiter im Homeoffice genießen Sie maximale Flexibilität und sind gleichzeitig eng in das lokale Team eingebunden.

Für die erste Kontaktaufnahme steht Ihnen unsere Beraterin Dr. Mareike von Eichhain 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 **TG1876112** per E-Mail an [bewerbung@hardenberg-consulting.com](mailto:bewerbung@hardenberg-consulting.com).

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