

Unser Auftraggeber ist ein forschendes mittelständisches Unternehmen, welches ausschließlich für die Veterinärmedizin Arzneimittel entwickelt, herstellt und vermarktet. Das Familienunternehmen mit 2000 Mitarbeitern in 25 Ländern bietet ein umfassendes Portfolio aus Produkten für die Prävention, Behandlung und Kontrolle von Krankheiten bei Nutz- und Hobbytieren. Die Marken der Firma sind bei Tierärzten sowie Tierhaltern etabliert und beliebt. Innerhalb Deutschland, Österreich und Schweiz zählt die Firma zu den ersten zehn Unternehmen der Branche.

Für die Vertriebsabteilung suchen wir zur Nachbesetzung zum schnellstmöglichen Zeitpunkt einen

Key Account Manager DACH (m/w/d)

Die Aufgabe:

- Als Mitglied des Key Account- und Vertriebs-Teams tragen Sie die Verantwortung für Schlüsselkunden in Süddeutschland, Österreich und der Schweiz
- Sie sorgen für den nachhaltigen Auf- und Ausbau von Geschäftsbeziehungen und Partnerschaften zu Key Opinion Leaders
- Die Betreuung der Kunden erfolgt zusammen mit oder in Absprache mit dem Außendienst anhand der Verkaufsstrategie des Unternehmens, wobei Sie für die Beurteilung des Potentials zuständig sind und strategisch die Kundenentwicklung vorantreiben
- Gemeinsam mit Ihrem Vorgesetzten definieren Sie abgeleitet aus der Unternehmensstrategie mittel- und langfristige Ziele und Budgets, die Sie eigenverantwortlich nachhalten und realisieren
- Sie entwickeln operative und strategische Maßnahmen bzw. Aktivitäten in Kooperation mit Kollegen aus Außendienst, Marketing und anderen Abteilungen, die sie planen, implementieren und anschließend bewerten
- Sie verfolgen aufmerksam die Bewegungen und Geschehnisse des Marktes, analysieren diese und identifizieren anhand dessen Wachstumspotentiale Ihrer Kunden
- Proaktiv tragen Sie zur Weiterentwicklung der unternehmensinternen Prozesse, zur Optimierung und dem Ausbau der Vertriebsaktivitäten bei
- Das Mitwirken bzw. Leiten von teilweise internationalen Projekten gehört mit zu Ihren Aufgaben

Sie arbeiten und organisieren Ihren Alltag bzw. die Dienstreisen vom Homeoffice aus und berichten die beschriebenen Aufgaben direkt an den Regionalleiter Süd.

Die Anforderungen:

- Sie können ein abgeschlossenes Studium der Veterinärmedizin bzw. ein Studium mit natur- oder wirtschaftswissenschaftlichem Schwerpunkt vorweisen
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb bzw. mehrjährige Erfahrung als Key Account Manager - idealerweise in der Veterinärbranche – sowie Freude am Verkauf bringen Sie mit
- Durch Ihre Kommunikationsstärke sind Sie nicht nur gut darin neue Beziehungen aufzubauen und bestehende Beziehungen auszuweiten, sondern fördern auch die interdisziplinäre Zusammenarbeit im Unternehmen
- Mit Verhandlungsgeschick, Durchsetzungsstärke und Serviceorientierung begegnen Sie Ihrem Gegenüber auf Augenhöhe
- Mit guter Analysefähigkeit beobachten Sie die Marktentwicklung und halten betriebswirtschaftliche Entwicklungen nach
- Sie sind authentisch und Sie bringen eine hohe Eigenmotivation mit
- Neues anzustoßen, selbstständig zu arbeiten und eigene Ideen mit einzubringen zeichnet Sie aus
- Bei der Planung und Umsetzung von Projekten und Aufgaben setzen Sie Ihr Organisationstalent ein
- Freude an regelmäßigen, teilweise mehrtägigen Reisen
- Routine im Umgang mit MS-Office, sowie
- fließende Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift runden Ihr Profil ab

Das Angebot:

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, sich als Key Account Manager beruflich und persönlich weiterzuentwickeln und wachsende Verantwortung für drei Länder zu übernehmen. Innerhalb eines internationalen Familienunternehmens mit ambitionierten Zielen haben Sie die Möglichkeit sich aktiv einzubringen, Verantwortung zu übernehmen und wichtige Entscheidungen mitzutreffen.

Sie werden in einem forschenden, zukunftssträchtigen Unternehmen arbeiten, welches mit bester fachlicher Expertise und solider Reputation im Markt fest verankert ist. Das Unternehmen hält mittel- sowie langfristig Möglichkeiten zur persönlichen und individuellen Weiterentwicklung für Sie bereit.

Für die erste Kontaktaufnahme steht Ihnen unsere Beraterin Dr. Anna Beer 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 **2071811** per E-Mail an bewerbung@hardenberg-consulting.com.

www.hardenberg-consulting.com

Stellenangebot 2071811 / job offer 2071811