

Unser Mandant ist ein international agierendes, junges Familienunternehmen aus Europa, welches ausschließlich in der Tiergesundheit tätig ist. Seit gut zehn Jahren steht ein hochwertiges Produktsortiment aus Impfstoffen und Pharmazeutika bereit, welches sowohl bei Nutz- als auch bei Hobbytieren zum Einsatz kommt. Knapp 50 Mitarbeitende und spezialisierte Partner entwickeln bzw. produzieren die Produkte. Sie stehen gemeinsam für lebendige Kundennähe mit individuellen Lösungen. Der Verkauf erfolgt sowohl im Direktvertrieb als auch mittels Distributoren.

Die jüngst neu gegründete, deutsche Niederlassung gehört zu den stark wachsenden Newcomern im Markt. Das Team verfolgt ambitioniert Ziele zusammen mit neuen Leuten, die Lust auf geschäftlichen Drive, lässige Internationalität und die „David gegen Goliath“ Mentalität haben.

Für den konsequenten Auf- und Ausbau der Kundenbeziehungen suchen wir für eine neu geschaffene Pionier-Position eine/n **Tierärztin/Tierarzt** als den

## **Technical Commercial Manager Ruminants (m/w/d)**

### **Die Aufgabe:**

- Als Teil der deutschen Vertriebsorganisation mit zukünftig fünf Mitarbeitenden, arbeiten Sie vom Homeoffice aus und tragen im Außendienst Verantwortung für die persönliche Betreuung der Wiederkäuer-Kunden bzw. -Organisationen in Süddeutschland. Ihr Schwerpunkt liegt auf dem Rinderbereich; ergänzend betreuen Sie in Ihrer Region auch einen kleinen Anteil Schweine-Kunden.
- Sie arbeiten eng mit Ihrer Kollegin/Ihrem Kollegen für die Region Norddeutschland zusammen, die/der schwerpunktmäßig den Schweine- und ergänzend den Wiederkäuerbereich verantwortet. Gemeinsam gestalten Sie den gesamten deutschen Markt und führen ihn technisch wie kommerziell.
- Als engagierter und kompetenter Sympathieträger entwickeln Sie persönliche Beziehungen zu den Entscheidern bei bestehenden sowie potenziellen Kunden und kommen über umfassende, fachliche Beratung zum geschäftlichen Abschluss.
- Der Ausbau bereits bestehender Geschäftsbeziehungen erleichtert Ihren Start. Der Fokus liegt jedoch auf der Erschließung neuer Absatzkanäle: den großen Rinderpraxen, Klinikgruppen, Einkaufsverbänden und Großhändlern.
- Das Ziel sind langfristige Geschäftsbeziehungen mit Großkunden und strategischen Partnern.
- Sie stellen unseren Auftraggeber als kompetenten Lösungsanbieter für umfassende Tiergesundheit vor und betreuen die Kunden kommerziell sowie technisch-wissenschaftlich.
- Die selbstständige Durchführung von Anwendungsstudien und deren Auswertung sowie die Vorstellung der Ergebnisse auf wissenschaftlichen Konferenzen und durch Veröffentlichungen gehört zu Ihren Routineaufgaben.

- Sie stellen die ordnungsgemäße Erfassung, Dokumentation und Weiterleitung von vermuteten Nebenwirkungen und anderen pharmakovigilanzrelevanten Informationen gemäß den geltenden gesetzlichen Vorgaben und internen Prozessen sicher und arbeiten hierzu eng mit den zuständigen Pharmakovigilanz-Funktionen zusammen.
- Sie repräsentieren das Unternehmen auf Messen und weiteren Branchenveranstaltungen sowie gegenüber Meinungsbildnern aus der Tiermedizin, Landwirtschaft und Lebensmittelproduktion.
- Sie konzipieren und halten fachlich-wissenschaftliche Präsentationen, Schulungen und Vorträge für Tierärztinnen und Tierärzte, Kunden und Partner und erstellen Inhalte wie Fachartikel, Technical Updates und Produktinformationen – für den Wissenstransfer zu Kunden und Partnern ebenso wie innerhalb der Organisation.
- Die regelmäßige Interaktion besonders mit den Kollegen aus der Supply Chain und dem Produktmanagement fördert Ihren Absatzerfolg.
- Innerhalb des Teams übernehmen Sie eine aktive Vorreiterrolle: Sie setzen fachliche und kommerzielle Impulse, teilen Best Practices, unterstützen Kolleginnen und Kollegen bei anspruchsvollen Kunden- und Fachfragen und treiben die gemeinsame Weiterentwicklung des Teams proaktiv voran.
- Die Berichtslinie führt zur Commercial Project Managerin Germany.

#### **Die Anforderungen:**

- Sie sind als Tierärztin/Tierarzt eine talentierte Vertriebspersönlichkeit und wissen wie man Kunden durch fachliche Betreuung und aktive Beratung gewinnt und hält.
- Idealerweise haben Sie bereits Erfahrung im Vertrieb und/oder Technical Service im Rinder- bzw. Wiederkäuer-Markt gesammelt. Sie fühlen sich in den Ställen zu Hause, kennen die richtigen Leute und möchten nun Ihren Verantwortungsbereich erweitern.
- Sie überblicken die gesamte Wertschöpfungskette der Herstellung von Milch- bzw. Fleischprodukten und zeigen das entsprechende Standing vor Kunden und Stakeholdern.
- Sie bringen Eigeninitiative, Verantwortungsbewusstsein und Freude daran mit, als fachlicher und kommerzieller Impulsgeber voranzugehen und andere im Team mitzunehmen.
- Ausgeprägte Reiselust ist erforderlich.
- Ihr Wohnsitz liegt idealerweise in Süddeutschland bzw. Sie sind bereit, diese Region als Ihr Arbeitsgebiet zu übernehmen.
- Die Internationalität der Organisation setzt gute englische Sprachkenntnisse in Wort und Schrift und routinierten Umgang mit MS-Office Programmen voraus.

**Das Angebot:**

- Es erwartet Sie eine erstmalig zu besetzende Hybridposition in einem fachlich und kommerziell anspruchsvollen Umfeld mit lässiger start-up Atmosphäre.
- In Ihren Händen liegt die erfolgsversprechende Ausgestaltung dieser neuen Stelle.
- Mit einem hohen Maß an Freiheit und Flexibilität können Sie Ihr Engagement und Ihre Kontaktstärke in einem soliden, kontinuierlich wachsenden Markt entfalten.
- Sie werden bei einem international agierenden Familienunternehmen arbeiten, welches durch kurze Entscheidungswege, flache Hierarchien und fröhlichen Umgang miteinander den Unterschied macht.
- Sie erhalten die Möglichkeit, Ihre Erfahrungen bzw. Verbindungen einzubringen und wesentlich zum weiteren Erfolg des jungen Unternehmens beizutragen.

Wir möchten Sie kennenlernen! Für die Kontaktaufnahme steht Ihnen Dr. med. vet. Lioba Wallraff mit dem Team von Hardenberg Consulting unter der Rufnummer +49 8178 998641-0 gerne zur Verfügung.

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Gehaltsvorstellung und frühestmöglicher Eintrittstermin) senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **2685612** per E-Mail an [bewerbung@hardenberg-consulting.com](mailto:bewerbung@hardenberg-consulting.com)

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

[vetjobs24.com](http://vetjobs24.com)

---

Stellenangebot / job offer 2685612:

Veterinarian, Ruminants, Sales, Cattle, Fieldforce, Animal Health, Key Account, Technical Service,  
Pioneer, Vertrieb, Strategy