

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 Deutschlands, Österreichs und der Schweiz zählt die Firma zu den ersten zehn Unternehmen der Branche.

Für die Vertriebsmannschaft suchen wir im Rahmen einer Nachbesetzung zum schnellstmöglichen Zeitpunkt den

Regional Sales Manager Deutschland Süd (w/m/d)

Die Aufgabe:

Als Regional Sales Manager Süd sind Sie zentrales Mitglied des gut eingespielten Außendienst Teams der DACH-Region, das die tierärztlichen Kunden betreut. Deutschland ist unterteilt in zwei Regionen Nord und Süd.

Ihr Verantwortungsbereich umfasst die südliche Hälfte Deutschlands, mit aktuell sieben Gebietsmanager*innen im Außendienst, den Absatz aller Produktkategorien, die aktive Betreuung der Tierärzte sowie einen Umsatz in respektabler Größenordnung.

Der Fokus liegt auf der Zielgruppe Hobbytierpraxen.

- Vom Homeoffice in der Region aus planen, steuern und monitoren Sie die Außendienstaktivitäten und sichern dadurch die Realisierung der Vertriebs- bzw. Unternehmensziele.
- Als Coach sind Sie routinemäßig und auch situationsbezogen im Markt unterwegs, unterstützen alle Mitarbeiter bei wichtigen Kundenterminen vor Ort, bewerten deren Möglichkeiten und sorgen für Entwicklungsmaßnahmen. Dabei greifen Sie auf die Angebote eines Sales Excellence Programms zurück. Vorübergehend nutzen Sie - falls erforderlich - technische Angebote, um Gespräche per Video zu führen.
- Die Pflege langfristiger Kundenbeziehungen und partnerschaftliches Miteinander stehen im Vordergrund.
- Regelmäßig halten Sie sich in der Deutschlandzentrale in Süddeutschland auf, um das Zusammenspiel zwischen Ihren Mitarbeiter*innen im Feld und dem Kundenservice, dem Produktmanagement, dem Technischen Service sowie dem Sales Trainer zu synchronisieren.
- Den üblichen Budgeting- und Reportingprozessen widmen Sie sich routiniert und aufmerksam.
- Unter Berücksichtigung der CRM Kennzahlen legen Sie zusammen mit den Gebietsmanagern den Service Level für einzelne Praxen fest.
- Sie berichten direkt an den Head of Sales DACH.

Die Anforderungen:

- Überzeugungskraft im Vertrieb und erfolgreiche Mitarbeiterführung sind die Säulen Ihres Erfolgs.
- Gerne tiermedizinisches, betriebs- oder landwirtschaftliches Studium. Bewerber mit vergleichbarem Hintergrund sind ebenfalls sehr willkommen.
- Sie bringen eigene Verkaufs- sowie zumindest erste Führungserfahrung im Direktvertrieb mit und konnten bereits mehrjährige Expertise im direkten oder einem vergleichbaren Geschäftsumfeld aufbauen.
- Motivations- bzw. Kommunikationsstärke zeichnen Sie ebenso aus wie hohe Einsatzbereitschaft, Begeisterungsfähigkeit und fachliche Kompetenz. Sie werden als Vorbild wahrgenommen.
- Dynamik und Proaktivität bei der Entwicklung von kundenspezifischen Lösungen kombinieren Sie mit gutem Gesamtüberblick, ausgeprägtem kommerziellen Gespür sowie interdisziplinärem Schnittstellenmanagement innerhalb der Organisation.
- Als Vertriebsprofi kennen Sie gängige Vertriebs-Prozesse, -Methoden und -Werkzeuge. Sie arbeiten gerne mit (Kenn-)Zahlen.
- Ein vitales Netzwerk aus Entscheidern in Praxen bzw. Kliniken ist von Vorteil, aber nicht Voraussetzung.
- Routinierter Umgang mit MS-Office und CRM Programmen.
- Führerschein, sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie die Bereitschaft regelmäßig mehrtägig und über Nacht zu reisen sind unabdingbar.

Das Angebot:

Wir bieten Ihnen die Chance, in dem Ihnen vertrauten, sehr robusten Markt innerhalb einer internationalen Organisation vom Homeoffice aus Verantwortung für Menschen und Resultate zu übernehmen. Sie werden in einem forschenden, *nicht börsennotierten* → France = SA Unternehmen arbeiten, das mit solider Reputation im Markt weltweit zu den wichtigen Spielern der Branche gehört. Als Mitarbeiter in der deutschen Landesgesellschaft werden Sie in die Aktivitäten des Managementteams und in Entscheidungsprozesse eingebunden. Vielseitige Aufgaben bei kurzen Entscheidungswegen sowie chancenreiche – auch internationale - Projekte bieten Ihnen die Gelegenheit, sich persönlich und fachlich weiterzuentwickeln und Vieles zu bewegen. Dabei erhalten Sie weitreichenden Handlungsspielraum und können so täglich über sich hinauswachsen. Auf Basis entsprechender Resultate besteht die Möglichkeit Ihr Team wachsen zu lassen. Profitieren Sie von Ihren Erfahrungen und Verbindungen, um diese Aufgabe bzw. Firma zur Plattform für Ihren persönlichen Erfolg zu formen!

Für die erste Kontaktaufnahme stehen Ihnen Dr. Felix von Hardenberg und das Hardenberg Consulting 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 **2071814** per E-Mail an bewerbung@hardenberg-consulting.com.

www.hardenberg-consulting.com

Stellenangebot 2071814 / job offer 2071814