

Unsere Auftraggeberin, die Heel GmbH, ist ein weltbekanntes, deutsches Pharmaunternehmen, welches auf natürliche Arzneimittel spezialisiert und mit dem Geschäftsbereich Tiermedizin in diesem Produktsegment marktführend ist. Die Produkte des forschenden Unternehmens sind in den meisten Tierarztpraxen zu finden und werden für zahlreiche Indikationen bei Klein- und Großtieren eingesetzt. Robuste Nachfrage und eine solide Gesellschafterstruktur ermöglichen Planung mit Weitblick, Unabhängigkeit und hohe Arbeitsplatzsicherheit.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir für eine neu geschaffene Position in Vollzeit den

Key Account Manager Veterinär (m/w/d)

Die Aufgabe:

- Sie sind Mitglied des über Deutschland verteilten Vertriebsteams, das aktuell aus 15 Mitarbeitenden besteht und profitieren von Synergien durch eine enge Kooperation mit den Außendienstmitarbeitenden in den jeweiligen Regionen.
- Als der/die erste Key Account Manager:in (KAM) bei Heel Vet sind Sie mitverantwortlich für die Umsetzung und Weiterentwicklung der Strategie zur Betreuung von Praxisgruppen und -verbünden, sowie Groß-Kliniken und dem Pharma-Großhandel in Deutschland.
- Sie sind an drei bis vier Tagen/Woche von Ihrem Homeoffice aus in Deutschland unterwegs, bauen das persönliche Netzwerk zu Ihren Schlüsselkunden auf und werden als Partner für zahlreiche Lösungen wahrgenommen, die in den angeschlossenen Praxen und Kliniken zum Einsatz kommen.
- Mit Hilfe der Produkte und Services erschaffen Sie einen Kundenutzen und kommen zu geschäftlichen Vereinbarungen mit den erwähnten Groß-Kunden / Verbünden / Kooperationen und entwickeln diese erfolgsorientiert weiter.
- Allgemeine Fragen zu den Produkten können Sie nach einer entsprechenden Einarbeitungsphase selbst beantworten. Bei medizinisch/wissenschaftlichen oder besonderen Fragestellungen bzw. Schulungsbedarf der Kunden ziehen Sie Ihre Ansprechpartner:innen aus den Abteilungen Medizin, Marketing oder Vertrieb hinzu.
- Sie besuchen Branchentreffen innerhalb Deutschlands und nutzen diese zur Markt- und Wettbewerbsbeobachtung.
- Sporadisch nehmen Sie an Meetings in der Unternehmenszentrale in Baden-Baden teil, der regelmäßige Austausch mit dem Heel Vet Management und besonders mit den unterstützenden Abteilungen Marketing und Medizin ist sichergestellt.
- Budgetplanung bzw. -Kontrolle sowie das regelmäßige Reporting erledigen Sie routiniert.
- Sie berichten direkt an den Leiter des Geschäftsbereichs Veterinär

Die Anforderungen:

- Begeisterung für aktiven Vertrieb und Tiermedizin, sowie einige Jahre Berufserfahrung und solide Kontakte innerhalb der Branche.
- Gern tiermedizinischer Hintergrund. Bewerber:innen mit einem anderen Studium bzw. einer anderen Ausbildung sind ausdrücklich willkommen.
- Offenheit gegenüber natürlichen Arzneimitteln und Selbstverständnis als Motor der Vermarktung dieser sehr zukunftsträchtigen Produkte.
- Idealerweise Erfahrung in der Betreuung von Klinikgruppen bzw. Großkunden sowie das dazugehörige Netzwerk.
- Mehrjährige Expertise im Aussendienst bzw. Vertrieb, kaufmännische Fertigkeiten, Abschlussstärke und nachweisliche Erfolge auf diesem Gebiet sind Voraussetzung
- Repräsentationsvermögen und Freude am Umgang mit Menschen.
- Sie sind bereit, regelmäßig und mehrtägig zu reisen. Sporadisch auch am Wochenende.
- Englisch- und MS Office-Kenntnisse.

Das Angebot:

Sie werden in einem Unternehmen arbeiten, welches seit Jahrzehnten durch seine exzellente, fachliche Expertise und das beliebte Produktpotfolio von „Mensch und Tier“ sehr geschätzt und anerkannt wird. Wir bieten Ihnen die nicht alltägliche Chance, eine wichtige, neue geschaffene Position zu gestalten und auszufüllen. Nehmen Sie Ihren nächsten Karriereschritt im Mittelstand, um sich von dort aus als einzigartiger Kompetenzträger bei Schlüsselkunden zu etablieren und damit deutschlandweit einen hohen Bekanntheitsgrad zu erlangen. Das Potential der bestehenden und neu zu gewinnenden Key Accounts bietet mittelfristig auch weitere interessante Entwicklungsmöglichkeiten in einem aufstrebenden Geschäftsbereich.

Für die erste Kontaktaufnahme steht Ihnen unser Berater Dr. Felix von Hardenberg unter der Rufnummer +49 8178 9986410 gerne zur Verfügung. Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Gehaltsvorstellung und frühestmöglicher Eintrittstermin) senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **2370111** per E-Mail an bewerbung@hardenberg-consulting.com an die Hardenberg Consulting GmbH.

<https://www.heel.de/de/veterinary-medicine.html>

www.hardenberg-consulting.com

www.vetjobs24.com

Stellenangebot Stellenausschreibung Job offer vet

Vertrieb Verkauf ADM

Tierarzt Tierärztin Tiermediziner Tiermedizinerin Veterinärmediziner Veterinärmedizinerin

Ganzheitliche Tiermedizin GGTM