

## **Regionaler Verkaufsleiter West (m/w)**

### **Situation und Aufgabenstellung:**

Die Firmengeschichte des Unternehmens beginnt vor mehr als Jahren in den USA.

Mittlerweile ist unsere Klientin eines der weltweit führenden Pharmazieunternehmen.

Insgesamt realisierte man einen globalen Umsatz von mehr als 20 Mrd. US Dollar.

Deutlich über 50.000 Mitarbeiter arbeiten weltweit für den Konzern in seinen diversen Geschäftseinheiten.

In Deutschland arbeiten ca. 4.000 Mitarbeiter und generieren dabei einen Umsatz von mehr als 2 Mrd. Euro.

Für ihre Leistungen im Personalmanagement und in der Personalentwicklung wurde unsere Klientin als „TOP Arbeitgeber“ ausgezeichnet.

Für ihre Umweltleistungen erhielt unsere Klientin bereits mehrfach Auszeichnungen.

Der spezielle Geschäftsbereich wird durch folgende Positionierungen definiert:

- Entwicklung, Herstellung und Vermarktung von Systemen zur Blutzuckerüberwachung, die es Menschen mit Diabetes ermöglichen, ihren gesundheitlichen Zustand besser in den Griff zu bekommen.
- Unsere Klientin hat sich zum Ziel gesetzt, die Lebensqualität von Diabetikern durch innovative Systeme zur Blutzuckerüberwachung zu verbessern, die den Patienten und Medizinischen Fachkräften schnelle, bequeme und genaue Ergebnisse liefern.

Unsere Klientin vertreibt derzeit 3 Produkte zur Messung und Kontrolle für Diabeteskranke.

### **Organisatorische Eingliederung:**

Der Regionale Verkaufsleiter (RSM) Ärzte-Organisation berichtet an den Nationalen Verkaufsleiter.

Auf seiner Funktionsebene befinden sich weitere 5 Regionale Verkaufsleiter.

Die Regionalen Verkaufsleiter führen und verantworten jeweils ein Team von 10 Reisenden im Ärzte-Außendienst.

### **Hauptaufgaben:**

- Sicherstellung der verabschiedeten Jahresergebnisplanung
- Aufbau und Entwicklung eines profitablen Geschäftes
- Führung , Entwicklung und Steuerung des eigenen Vertriebs-Teams
- Aktive Personalentwicklung der Mitarbeiter
- Erfolgreiche Einführung von Neuprodukten
- Repräsentation des Unternehmens auf externen Veranstaltungen
- Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Geschäftsbereichen
- Aufbau von tragfähigen Beziehungen zu Kunden und Meinungsbildnern
- Beobachtung des direkten Wettbewerbs
- Analytische und strategische Fähigkeiten
- Umsetzung von Strategieentscheidungen in erfolgreiche Verkaufsmaßnahmen
- Erfahrung im Forecast Management
- Erfahrung im Kosten Management

**Voraussetzungen:**

- Einschlägig abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Berufserfahrung von Vorteil
- Hohe analytische Fähigkeit sowie ausgeprägte strategische Kompetenz
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift von Vorteil
- Erfahrung in Vertrieb und / oder Marketing
- Guter Führer und Coach
- Erfahrung in multikulturellen Umgebungen
- Stresstoleranz notwendig
- Gute Selbstdisziplin
- Mobilität und hohe Reisebereitschaft
- Gute physische und psychische Energie (Winner Mentalität)
- Sehr gute Allgemeinbildung
- Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Hohe persönliche Lernbereitschaft
- Disziplin und Eigenorganisation
- PC/IT: Gute Kenntnisse des MS Office Paket

Unsere Kontaktdaten:

**Sven Lauterjung**  
Executive Search & Consulting Services

Reckhammerweg 10  
45141 Essen

Tel.: 0201 3164435  
Fax: 0201 3164436