



Für unseren Kunden in Wiesbaden
suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Sales Manager (m/w/d)

Aufgabengebiet

- Führung, Motivation und Weiterentwicklung eines Vertriebsteams aus Product Specialists und Product Development Managern
- Verantwortung für die Erreichung der Umsatz-, Absatz- und Unternehmensziele in der Region
- Steuerung und Weiterentwicklung der regionalen Vertriebsaktivitäten zur nachhaltigen Stärkung der Marktposition
- Umsetzung der Vertriebs- und Marketingstrategie sowie der definierten Verkaufszyklen
- Aufbau, Pflege und Ausbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Auswahl, Einarbeitung und Entwicklung neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Regelmäßiges Coaching des Außendienstteams sowie Förderung der fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung
- Organisation und Durchführung regionaler Meetings, Tagungen und Schulungen
- Enge Zusammenarbeit mit interdisziplinären Fachbereichen zur erfolgreichen Umsetzung gemeinsamer Vertriebsziele
- Kontinuierliche Markt-, Wettbewerbs- und Potenzialanalyse sowie Ableitung geeigneter Vertriebsmaßnahmen
- Verantwortung für Budgetplanung sowie Umsatz- und Kostenanalysen
- Planung und erfolgreiche Umsetzung von Produkteinführungen
- Initiierung und Mitarbeit an bereichsübergreifenden Projekten
- Repräsentation des Unternehmens auf regionalen und überregionalen Fachveranstaltungen und Kongressen
- Sicherstellung der Einhaltung gesetzlicher, regulatorischer und unternehmensinterner Qualitäts- und Compliance-Vorgaben

*Seit über 40 Jahren bringt PERSONALHANSA
Menschen und Unternehmen erfolgreich zusammen –
persönlich, kompetent und bedarfsorientiert.*



Anforderungen

- Abgeschlossenes naturwissenschaftliches Studium, Studium der Gesundheitswissenschaften, Gesundheitsökonomie, Betriebswirtschaft oder eine vergleichbare Qualifikation
- Alternativ eine anerkannte Pharmareferentenausbildung bzw. Sachkenntnis gemäß § 75 Arzneimittelgesetz
- Mehrjährige erfolgreiche Vertriebserfahrung im Pharma- oder idealerweise im Ästhetikbereich
- Mehrjährige Führungserfahrung im Außendienst
- Fundierte Erfahrung in der Vertriebssteuerung sowie Umsatz- und Budgetverantwortung
- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Strategisches, unternehmerisches und analytisches Denkvermögen
- Hohe Kommunikations-, Präsentations- und Verhandlungskompetenz
- Motivierende Führungspersönlichkeit mit ausgeprägter Teamorientierung
- Eigeninitiative, Entscheidungsstärke und hohe Zielorientierung
- Sicherer Umgang mit den MS-Office-Anwendungen
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohe Reisebereitschaft
- Bereitschaft zur kontinuierlichen fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung

Unsere Leistungen:

- Vergütung nach GVP-Tarifvertrag
- Einsatzbedingte Zulagen möglich
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Arbeitszeitkonto auf Wunsch erst ab der 41. Wochenarbeitsstunde
- Dauerhaft Einsätze – keine Tageseinsätze
- Zuschuss zum Deutschlandticket
- Übernahmeoption bei unseren Kunden
- Intensive Betreuung / Beratung bei der beruflichen Weiterentwicklung

*Seit über 40 Jahren bringt PERSONALHANSA
Menschen und Unternehmen erfolgreich zusammen –
persönlich, kompetent und bedarfsorientiert.*