

Innovative **Führungskraft** für den **Pulmologie-Außendienst** gesucht!

Passen wir zueinander?

Sie sind ein erfahrener **Verkaufsleiter** und streben nach einer anspruchsvollen, herausfordernden Tätigkeit in einem dynamischen mittelständischen Unternehmen, in dem Sie mitgestalten dürfen und auch müssen. Führung bedeutet für Sie, Potential zu erkennen und gewinnbringend für das Unternehmen einzusetzen. Dann bewerben Sie sich bei uns als:

Verkaufsleiter Pulmologie (m/w/d) | Gebiet: Stuttgart, München, Darmstadt, Passau | Start: schnellstmöglich

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Weisungs- und Direktionsbefugnis für 10 Mitarbeitende
- Führung und Entwicklung der Mitarbeiter:innen in der Region
- Steuerung der regionalen Vertriebsaktivitäten
- Schnittstellenmanagement der Abteilungen Marketing, Medical und Sales Innendienst
- Umsetzung des Omnichannel-Ansatzes
- Budgetplanung und -verantwortung
- Erreichen der qualitativen und quantitativen Ziele der Region
- Festsetzen und Monitoring der individuellen Ziele
- Sicherstellung der Einhaltung interner und externer Standards (insbesondere AKG Kodex und SOP's)

Freuen Sie sich auf:

- Die Zusammenarbeit mit Ihrem freundlichen, kompetenten Team
- Ein unbefristetes Anstellungsverhältnis
- Leistungsgerechte Vergütung in einer krisensicheren Branche
- Dienstwagen zur privaten Nutzung
- 13. Gehalt plus 500 EUR Urlaubsgeld
- Bonus, Vertriebs-Prämie (quartalsweise)
- Wertschätzenden Umgang
- Aktives Gesundheitsmanagement
- Eine gezielte, gründliche Einarbeitung
- Individuelle interne und externe Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Ein international agierendes Unternehmen, das sich durch nachhaltiges Handeln für Umwelt, Kunden und Mitarbeitende auszeichnet
- Direktversicherung
- 24h-Unfallversicherung

Was Sie mitbringen:

Fachlich

- Ein abgeschlossenes Studium
- Sachkenntnis gemäß § 75 AMG
- Verkaufs- und Vertriebserfahrung
- Mehrjährige Erfahrung in der Führung von Mitarbeitenden
- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Gute Kenntnisse im Umgang mit MS Office (speziell Excel und Powerpoint)
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Gültige Fahrerlaubnis Klasse B, Fahrtauglichkeit

Persönlich

- Den ausgeprägten Willen, Ihr Team zu führen und zu entwickeln
- Starke empathische und kommunikative Fähigkeiten
- Sehr gute analytische Fähigkeiten sowie Interesse an zahlen- und datenbasiertem Arbeiten
- Schnelle Auffassungsgabe, Proaktivität, Hands-on-Mentalität und Teamfähigkeit
- Unternehmerisches Denken und Erfolgswille
- Eine optimistische Grundeinstellung
- Ausgeprägte Lern- und Entwicklungsbereitschaft
- Digitale Affinität

Bewerben Sie sich jetzt!

Ihr Bewerbungsanschreiben/Motivationsschreiben, einen aktuellen Lebenslauf sowie Zeugnisse/Zertifikate senden Sie bitte an:
Frau Navina Brade • E-Mail: karriere@orionpharma.com
Für Rückfragen steht Ihnen die Personalabteilung gern zur Verfügung.

Wir freuen uns über Bewerber:innen, die zur Vielfalt & Nachhaltigkeit unseres Unternehmens beitragen möchten.