



KANDIDATEN PROFIL

POSITION: *Vertriebsleiter*

PROFIL

- Vertriebsstrategie mit ausgeprägtem unternehmerischem und strukturiertem Denken für die Weiterentwicklung bestehender und die Expansion in neue Vertriebskanäle
- Marktexperte mit jahrelangen Kenntnissen der Märkte Krankenhaus, Einkaufsgemeinschaften/Pharma-Großhandel, HomeCare, Sanitätshaus-Fachhandel
- Verantwortungsvolle Führungspersönlichkeit mit hoher Kompetenz als Motivator und Begeisterter
- Spezialist im Coaching von Teams zur Professionalisierung und Weiterentwicklung der Mitarbeiter
- Langfristig orientierter Hands-on-Manager mit klarer Ziel- und Ergebnisorientierung und 8-stelliger Umsatzroutine

Marktkennnisse: Produkt- / Therapiefelder

- Medizinische Verbrauchs- und Hilfsmittel
- Prothetik
- Medizintechnik Urologie / Kontinenz
- Wundversorgung (VAC)
- Orthopädie / Traumatologie
- Arthroskopie



- Sportmedizin
- Körperpflege

Vertriebskanäle

- Krankenhaus, KH-Logistik, Einkaufsgemeinschaften (B2B)
- HomeCare / Patientenversorgung (B2C)
- Reha, Orthopädietechnik (B2C)
- Sanitätshäuser & Sanitätsfachhandel (B2B)
- Medizinprodukte-Handel / Pharmazeutischer Großhandel

Vertriebsstrategie

- Targetinganalysen und Anpassung der besuchten Kundengruppen
- B2B → B2C Strategieergänzung / Vertriebskanal-Ausweitung
- Kundensegmentierung / Kunden-Cluster-Analysen
- Gebietsstrukturanalyse mit möglicher Gebietsreform
- Neugestaltung Prämien- / Provisionssysteme
- Implementierung differenzierter AD-strukturen zur spezifischeren Betreuung
- Auf- und Ausbau eines professionellen Netzwerks zu KOLs / Entscheidungsträger
- Kundenführung durch Vertragsziele / Umsatzlenkung

Führungspersönlichkeit

- Teamgrößen bis 15 Mitarbeiter
- Halbnationale und regionale Vertriebsverantwortung
- Übergreifende Verantwortung für bis zu 4 Unternehmensbereiche
- Routinierter Präsentator / Moderator auf zahlreichen AD-Konferenzen, Teammeetings
- Führung durch Motivation und klarer Zielkommunikation



Weiterentwicklung der Mitarbeiter / Coach

- Empowerment durch Ermutigung und Begeisterung
- Team-Coach durch gezielte verkaufsmethodische Ansätze
- Große Mentorenerfahrung
- Förderung der Weiterentwicklung von Talenten
- Lernende Organisation durch Best-Practice-Philosophie und -prozesse

Hands-on-Manager / Umsetzer

- Operative P&L-Erfahrung mit langfristiger Zielverfolgung
- Umsatzverantwortung > € 40 Mio.
- Monatliche, quartalsweise und jährliche Budget-Revision
- Umsatz- und Budgetplanung mit cross-funktionaler Abstimmungsroutine

Unternehmensgrößen / -typen

- Multinationale Konzerne, kleiner / großer Mittelstand
- Familienunternehmen, Private Equity

Zusätzliche Kenntnisse und Interessen

❖ Aus- und Weiterbildungen:

- Versicherungskaufmann (Victoria Versicherung, Düsseldorf)
- Medizinprodukteberater
- Fachkaufmann für Marketing (IHK)
- Betriebswirt / Master of Business Management (IHK)
- Train-the-Trainer / Coach (Chicago II, USA)
- Professional Coach (Mercuri International)

❖ Sprachen:

- Deutsch – Muttersprache
- Englisch – gut (Level B1)

❖ IT Kenntnisse:

- Gute Kenntnisse MS Office, Internet, Sales Force, SAP