

Unser Kunde ist ein französisches, inhabergeführtes Unternehmen der Pharmaindustrie, Pionier und Marktführer in Frankreich im Bereich der Injektionstechnologie. Das Unternehmen entwickelt und verbessert, produziert und vermarktet seit über 100 Jahren erfolgreich pharmazeutische und medizintechnische Lösungen und Medikamente welche die Sicherheit und Effizienz der Patientenbehandlung verbessern. Mit innovativen, einfach anzuwendenden und sicher zu verabreichenden Produkten kommt die Firma den höchsten Qualitäts- und Sicherheitsstandards nach und ist auf folgende Bereiche spezialisiert: Notfallmedikamente (Catecholamine, Algologie, Anästhetika), Mikronährstoffe (Vitamine, Spurenelemente, Elektrolyte), Neurologie (Parkinson, Epilepsie, neuromuskuläre Störungen) sowie Infusions-, Urologie- und Pflegelösungen.

Das Unternehmen produziert an zwei Standorten und betreibt sein eigenes Logistikzentrum. Mit seinen 500 Mitarbeitern werden ca. 100 M€ Gesamtumsatz erzielt. Der Exportanteil liegt bei 25 %, eigene Filialen bestehen in Belgien, Großbritannien, und Asien sowie Vertriebspartner auf allen Kontinenten.

Im Rahmen seiner Expansionsstrategie und zum Aufbau der Aktivitäten in Deutschland sucht unser Kunde eine(-n)

Country Manager Deutschland / DACH (m/w)
Perspektive Geschäftsführer/in Deutschland / DACH

Sie sind vollverantwortlich für den Aufbau des deutschen Marktes (Greenfield) und berichten direkt an den Vertriebsleiter International der Gruppe in Frankreich. Sie erarbeiten die Markteinführung, die Marketing- und Vertriebsstrategie, erkennen Marktbedürfnisse und setzen die von Ihnen erstellten strategischen Aktionspläne um. Sie sorgen für den massiven Auf- und Ausbau der Vertriebsorganisation: Gewinnung, Steuerung und aktive Unterstützung von regionalen und/oder bundesweiten Handelspartnern und deren Verkaufsorganisationen, Gewinnung von Neu- und Schlüsselkunden, Aufbau der deutschen Niederlassung und Firmeneigenen Vertriebsmannschaft, etc... Sie sind der Garant für die Einhaltung der gemeinsam mit dem HQ erarbeiteten Budgetvorgaben und dem Produktmanagement des Unternehmens. Sie kümmern sich um Vertragsverhandlungen, Produktschulungen, Kundenberatung, Marketing, Lobbyarbeit, Reporting, etc....

Ihr Profil:

- Sie sind die dynamische, reaktive, unternehmerisch und strategisch denkende Vertriebspersönlichkeit mit ausgezeichneten Verhandlungsfähigkeiten, die Lust und Freude an einer herausfordernden, selbständigen und verantwortungsvollen Aufgabe hat;
- Sie haben sehr gute Kenntnisse im Vertrieb von gleichwertigen Produkten innerhalb des deutschen Gesundheitswesens;
- Durch Ihre langjährige Tätigkeit im Vertrieb kennen Sie die Akteure in der Klinikversorgung und bringen Erfahrungen im Umgang und in der aktiven Betreuung der branchenspezifischen Vertriebspartnern und Großkunden mit, sowie die Kapazitäten, den Aufbau massiv voranzutreiben ;
- Sie haben eine kaufmännische, medizintechnische oder wissenschaftliche Ausbildung sowie Kenntnisse im Marketing, Lobbyarbeit;
- Sie arbeiten operativ und zielorientiert, sind verhandlungssicher, kreativ, organisiert und haben Durchsetzungskraft,
- Sie sind teamfähig und bringen erste (oder längere) Führungserfahrungen mit;
- Sehr gute englische Sprachkenntnisse sind unbedingt erforderlich, Französisch wäre ein großes Plus;
- Diese Stelle ist bis zur kurzfristigen Gründung der Niederlassung im Homeoffice zu besetzen und erfordert eine regelmäßige Reisetätigkeit.

Wenn Sie an dieser abwechslungsreichen und anspruchsvollen Aufgabe interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme, wenn möglich per Email, unter der Referenz **DF CM Medical**.

IMS International Management Services

Monsieur Jan-Philip Caulier

Paris
18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains
France (+33) 01 34 17 30 85

jpc@ims-mgt.com
www.ims-mgt.com
Mobile (+33) 06 13 07 06 24

Freiburg
Im Grossacker 8
D-79252 Stegen
Deutschland (+49) 07661 6298769

DISCLAIMER

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.
IMS est une SARL au capital de 8.000€, n° de Siret 439 739 947 18, RCS Pontoise B 439 739 947