



Unsere Ambition:

**Talente und Aufgaben
zusammenzuführen.**

Der Vertrag,
Noah Wunsch, 2012

Geschäftsführer Marketing und Vertrieb (m/w)

Für unseren Klienten, ein unabhängiges, mittelständisches, in seinen Indikationsgebieten (Rx) seit vielen Jahren etabliertes und hoch anerkanntes Pharmaunternehmen in Familienhand, suchen wir im exklusiven Auftrag einen persönlich wie fachlich überzeugenden, ausgeprägt teamorientierten und unternehmerisch denkenden *Geschäftsführer Marketing und Vertrieb (m/w)*. In dieser verantwortungsvollen Aufgabe identifizieren Sie mit Respekt und Anerkennung für den äußerst erfolgreichen bisherigen Weg des Unternehmens Entwicklungspotenziale, leiten behutsam Veränderungen ein und führen das Unternehmen, gemeinsam mit Ihren beiden Kollegen in der Geschäftsführung, in eine nachhaltig erfolgreiche Zukunft.

Ihre Hauptaufgaben

- Umsatzverantwortung für das In- und Ausland, Erstellung des Marketing- und Vertriebsbudgets, Soll-Ist-Kontrolle
- Personalverantwortung für Marketing und Vertrieb, national und international
- Führung und Überwachung sowie intensiver Austausch mit den Abteilungsleitern nationales/ internationales Marketing und Vertrieb sowie den Geschäftsführern der Niederlassungen
- Erarbeiten von nationalen und internationalen Vertriebs- und Marketingkonzepten (u.a. Einführung neuer Produkte, Erschließung neuer Märkte, Einlizenzierungen, Gründung von Tochtergesellschaften, Fortbildungsveranstaltungen)
- Operative Umsetzung der gemeinsam mit dem Gesellschafterkreis entwickelten Strategien
- Kontaktpflege zu Key Opinion Leadern, Key Accounts und Vertriebspartnern
- Sicherstellung der Einhaltung der Compliance und Kodex Vorgaben

Ihre Qualifikation

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches, naturwissenschaftliches oder medizinisches Hochschulstudium
- Langjährige nationale und internationale Berufs- und Führungserfahrung im Bereich Marketing/Vertrieb, zuletzt als Mitglied der GL im mittelständischen Pharmaumfeld oder in einer nennenswerten BU-Leitung eines global agierenden Pharmaunternehmens
- Nachweisbare Erfahrung in der Entwicklung einer tragfähigen Strategie, der Einleitung und erfolgreichen Umsetzung von Veränderungsprozessen sowie im Aufbau internationaler Märkte und Gründung von Tochtergesellschaften
- Hohe Führungskompetenz, Einfühlungsvermögen und Fingerspitzengefühl
- Innovatives, zukunftsgerichtetes Denken
- Kreativität und Verhandlungsgeschick
- Hohe nationale und internationale Reisebereitschaft

Bei Interesse an dieser verantwortungsvollen Aufgabe steht Ihnen unser Berater, Herr Joachim Kerger, gerne unter +49 89 20 70 42 250 für einen ersten persönlichen Austausch zur Verfügung. Ihre vollständigen Unterlagen, inklusive Ihrer Gehaltsvorstellungen und Verfügbarkeit, senden Sie bitte ausschließlich per Email an talents@executivecircle.de. Wir sichern Ihnen Vertraulichkeit, Diskretion und Chancengleichheit zu und sind gespannt und freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme und das persönliche Gespräch mit Ihnen.

ExecutiveCircle

We link talents with opportunities.

ExecutiveCircle GmbH Personalberatung

Konrad-Zuse-Platz 8 | D-81829 München
+49 89-20 70 42 250 | talents@executivecircle.de
www.executivecircle.de | www.ec-healthcare.com