



Unsere Ambition:

Talente und Aufgaben
zusammenzuführen.

Der Vertrag,
Noah Wunsch, 2012

Regionaler Verkaufsleiter (m/w) – Mitte Hessen, nördliches Baden-Württemberg

Unser Klient, ein Unternehmen der Dentaltechnik, gehört mit seinem umfassenden Produktportfolio zu den weltweit größten Anbietern von Dentalprodukten und -technologien. Im exklusiven Auftrag unseres Klienten suchen wir nun einen überdurchschnittlich engagierten, unternehmerisch denkenden **Regionalen Verkaufsleiter (m/w)** mit überzeugenden Führungsfähigkeiten und Freude an Veränderungsprozessen für die **Region Mitte (Marburg / Fulda / Wiesbaden / Frankfurt / Heidelberg)**. Durch aktives Coaching und kontinuierliche Weiterentwicklung Ihres Teams mit 10 Gebietsverkaufsleitern, beeinflussen Sie maßgeblich den nachhaltigen Erfolg des Unternehmens in einem wettbewerbsintensiven Umfeld. Darüber hinaus stellen Sie die konsistente Umsetzung und Kommunikation von strategischen Vorgaben und Vertriebszielen sicher.

Ihre Hauptaufgaben, u.a.

- Entwicklung der Mitarbeiterpotenziale und regelmäßiges Coaching der GVL
- Sicherstellung der Umsetzung und Kommunikation von strategischen Vertriebszielen
- Regelmäßiges Monitoring der Zielerreichung aller GVL
- Sicherstellung einer effektiven Betreuung der Reisegebiete
- Aufbau nachhaltiger Kontakte zu Key Accounts und Meinungsbildnern in der Region
- Umsetzung von Vertriebsaktionen
- Mitarbeit in verschiedenen Fachgremien
- Verantwortung für Einhaltung der Kostenbudgets und für Umsatz-/Absatzbudgets
- Konditionenfreigabe
- Regelmäßiges Reporting

Ihre Qualifikation

- Abgeschlossene Ausbildung zum Zahntechniker, Dentalkaufmann (oder vgl. kaufmännische Ausbildung) oder technisches Studium bzw. vergleichbare Ausbildung
- Langjährige Vertriebs- und mehrjährige Führungserfahrung im Dental- oder Medizintechnik-Sektor, alternativ z.B. auch OTC/Generika (Direktvertrieb)
- Gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Sehr gute kommunikative Fähigkeiten, aktiver Zuhörer und die Fähigkeit auf Menschen zugehen und diese begeistern zu können
- Durchsetzungsvermögen, Verhandlungsgeschick und ein sicheres, verbindliches und gewinnendes Auftreten
- Zielorientierte und strukturierte Arbeitsweise
- Sehr gute Englischkenntnisse

Bei Interesse an dieser anspruchsvollen 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 Bewerbungsunterlagen inklusive Ihrer Gehaltsvorstellungen und Verfügbarkeit senden Sie bitte ausschließlich per Email an: talents@executivecircle.de. Wir sichern Ihnen Vertraulichkeit, Diskretion und Chancengleichheit zu und freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme sowie 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 | mail@executivecircle.de
www.ec-healthcare.com | www.executivecircle.de