



Unsere Ambition:

**Talente und Aufgaben  
zusammenzuführen.**

*Der Vertrag,  
Noah Wunsch, 2012*

## Senior Sales Manager Western Europe (m/w)

Unser Klient ist ein äußerst innovatives, etabliertes und anerkanntes, in seinem Produktportfolio führendes Dentalunternehmen mit gut 260 Mitarbeitern. Im exklusiven Auftrag unseres Klienten suchen wir nun einen ambitionierten, talentierten und erfahrenen **Senior Sales Manager Western Europe (m/w)**. Der Senior Sales Manager ist zusammen mit seinem Team insbesondere für die Betreuung und Weiterentwicklung großer Dentalhändler und Klinikgruppen in den Märkten DACH, BeNeLux und Nordics verantwortlich. Das Unternehmen hat seinen Sitz am Standort München. Der Stelleninhaber (m/w) kann seine Aufgabe von seinem Home Office in der Nähe eines internationalen Flughafens aus ausüben.

### Ihre Hauptaufgaben, u.a.

- Führung sowie Weiterentwicklung des Vertriebsteams Western Europe
- Planung und Umsetzung des Umsatzbudgets in Abstimmung und nach Vorgaben der Geschäftsleitung
- Entwicklung von Promotionen, Abstimmung von Promotionsplänen und Umsetzung der Aktionen im Handel in Zusammenarbeit mit den Sales Managern sowie dem Trade Marketing
- Planung und Umsetzung von Quartals- und Halbjahres-Aktionen für Key Kunden und zu Messen
- Erstellung der Strategieplanung aller Verkaufsmassnahmen, Produkt-Mix, Endkunden-Aktivitäten und Fortbildungskurse
- Unterstützung bei der Angebotserstellung und bei Produktpräsentationen für Universitäten, Produktinformationen für verschiedene Institutionen sowie Praxisketten und Großpraxen
- Erstellung von regelmäßigen Reports und Marktanalysen

### Ihre Qualifikation

- Abgeschlossenes kaufmännisches, naturwissenschaftliches oder medizinisches Hochschulstudium oder eine alternative Ausbildung verbunden mit relevanter Berufserfahrung
- Idealerweise mindestens 8 Jahre internationale Vertriebserfahrung im Dentalsektor mit Richtung führender Handelsorganisationen oder alternativ im nationalen oder internationalen Key Account Management medizintechnischer Produkte, ggf. auch pharmazeutischer Produkte, z.B. an Einkaufsgemeinschaften oder Klinikketten
- Mehrjährige Führungserfahrung, auch international und im Konzernumfeld
- Natürliche Autorität, sicheres, verbindliches und gewinnendes Auftreten
- Offenheit für Veränderung, Flexibilität und langfristiges Denken
- Durchsetzungsfähigkeit und Verhandlungsgeschick
- Hohe Reisebereitschaft (bis 80%) und verhandlungssicheres Englisch

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 Bewerbungsunterlagen inklusive Ihrer Gehaltsvorstellungen und Verfügbarkeit senden Sie bitte ausschließlich per Email an: [talents@executivecircle.de](mailto: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](mailto:mail@executivecircle.de)  
[www.executivecircle.de](http://www.executivecircle.de)