

Unser Kunde ist ein traditionelles, mittelständiges, inhabergeführtes Familienunternehmen im Gebiet des Gesundheitsschutzes erfolgreich tätig. Seine Produkte zur Desinfektion, Hautreinigung und Hautpflege überzeugen durch Ihre Qualität und werden weltweit in zahlreichen Einrichtungen des Gesundheitswesens eingesetzt.

Abteilungsleitung Vertrieb Außendienst (M/W/D) Deutschland

Aufgabenbereich- So sieht Ihr Tag aus

- **Teamleitung:** Die Führung Ihres Außendienstteams mit ca. 10-12 Mitarbeitenden, das Coaching und die Weiterentwicklung Ihres Teams liegt in Ihren Händen
- **Neukundengewinnung:** Als Abteilungsleitung verantworten Sie mit Ihrem Team die Akquise von neuen Kund*innen. Eine neue Apotheke macht auf? Ihr Team ist vor Ort.
- **Geschäftsentwicklung/ Fortschritt:** Sie sind für die nachhaltige Weiterentwicklung der Neu- und Bestandskunden sowie für die Gewinnung von Marktanteilen in Ihrer Region zuständig. Dabei haben Sie die Zielvorgaben klar im Blick
- **Kundenberatung:** Ausgestattet mit den modernsten Systemen und technischem Equipment beraten Sie unsere Kund*innen vor Ort mit Leidenschaft rund um unsere einzigartigen Angebote und steigern hierdurch Umsatz und Profitabilität
- **Teamarbeit:** Mit unserem Kundenmanagement im Innendienst, dem Großmarkt und der Belieferung bilden Sie ein unschlagbares Team

Als Abteilungsleiter Vertrieb im Außendienst (m/w/d) sind Sie ein wichtiger Teil der Außendienstmannschaft in unserer Branche. Sie sind für die Steigerung der Kundenbindung, die Neukundengewinnung sowie für die Führung und Organisation des Teams im Regionalbetrieb verantwortlich. Als Kommunikationstalent in Vollzeit übernehmen Sie die fachliche und disziplinarische Leitung unseres Vertriebsteams. Sie repräsentieren die Schnittstelle zwischen Geschäftsleitung, Vertriebsteam sowie externen und internen Partnern und Kunden. Die bundesweite Marktanalyse in Ihrem Vertriebsgebiet steht stets in Ihrem Fokus.

Anforderungsprofil- Ihre Qualifikationen auf einen Blick

- **Ausbildung:** Sie haben Ihre kaufmännische Ausbildung erfolgreich abgeschlossen oder können eine vergleichbare Qualifikation vorweisen
- **Führungserfahrung:** Durch Ihre Erfahrungen aus einer vergleichbaren Position wissen Sie, wie man ein Team leitet und motiviert.
Sie sind sicher im Umgang mit MS-Office und kommunizieren stilsicher in der deutschen Sprache
- **Verkaufstalent:** Sie sind kommunikationsstark, verfügen über verkäuferisches Talent und der Aufbau von Netzwerken zählt für Sie zum kleinen Einmaleins
- **Kundenorientierung:** Sie machen unsere Kund*innen glücklich, denn Freundlichkeit ist für Sie genauso selbstverständlich wie Kunden-, Service- und Qualitätsorientierung und die Fähigkeit sich schnell auf Gesprächspartner einzustellen.

Sie bringen einen ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung sowie hohe Eigenmotivation und eine Teamplayereinstellung mit.

- **Fahrerlaubnis:** Sie verfügen über einen PKW-Führerschein der Klasse B

Angebot für Ihren Einsatz

- Vollzeitstelle mit vielfältigen Aufgaben und einem Arbeitsfeld in dem Sie etwas bewegen können
- Qualifizierte Einarbeitung, gründliche Produktschulung und ein angenehmes Arbeitsklima
- Ausführliche Einarbeitung sowie gute Entwicklungsmöglichkeiten durch individuelles Trainingsangebot und regelmäßigen Feedback-Gespräche
- Betriebliche Altersvorsorge und Arbeitgeberzuschuss zu vermögenswirksamen Leistungen
- Anstellungsverhältnis mit Fixum plus leistungsorientierten Bonus sowie Spesen
- Ein Firmenwagen, Mobiltelefon auch zur privaten Nutzung

„Unsere Kunden und Kundinnen aus der Gesundheitsbranche sind unsere Motivation. Mit Leidenschaft, Kompetenz und Empathie tun wir alles dafür, sie optimal zu unterstützen. Unsere Mitarbeitenden sind unser Erfolgsrezept. Wir sind stolz darauf, dass unsere vielfältigen Teams mit hohem Engagement jeden Tag zum Erfolg unseres Unternehmens beitragen. Werden auch Sie ein Teil von uns!“

Die Positionsbeschreibung spricht Sie an?

Nutzen Sie die Möglichkeit auf eine berufliche Veränderung und schicken Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (tabellarischer Lebenslauf, Zeugnisse) mit Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung unter Angabe der Stellen-ID.

Ansprechpartner: Fr. Dr. Angela Polleichtner

a.polleichtner@desicon-consulting.com

oder

Desicon UG & Co.KG
Bewerbungen
A.Polleichtner
Greifswalder Straße 43
10405 Berlin

Einsatzbeginn: zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Stelle-ID: 20240322-3