

Unser Mandant ist ein international agierendes, forschendes Pharmaunternehmen, das für den Tiergesundheitsmarkt Produkte und auch Services entwickelt. Durch die breit angelegten Forschungstätigkeiten und aktive Präsenz auf allen Kontinenten ist das Unternehmen weltweit zu den Marktführern zu zählen und bietet Biologika und Pharmazeutika für Nutztiere, Kleintiere und Pferde. Sowohl in der Forschung als auch im täglichen Arbeiten stehen Innovation und Zusammenarbeit der mehr als 6500 Mitarbeiter in 70 Ländern im Vordergrund.

Für das Geflügelteam im deutschsprachigen Raum suchen wir im Rahmen einer Nachfolgeregelung zum schnellstmöglichen Zeitpunkt einen versierten

Head of Sales Poultry DACH (m/w/d)

Die Aufgabe:

- Sie sind Teil des Führungsteams der Region Deutschland, Österreich, Schweiz und tragen Sorge für Ihre achtköpfige Mannschaft aus wissenschaftlichen Spezialisten und Key Account Managern.
- Das Team führen und entwickeln Sie stets im Hinblick auf die Zielerreichung und realisieren einen Umsatz im zweistelligen Millionenbereich.
- Sie tragen die volle Verantwortung für die Geschäftsergebnisse der Geflügeleinheit (Sales und OPEX).
- Sie leisten einen kalkulierbaren Beitrag zum Gesamterfolg des Unternehmens durch Monitoring und Tracking des Verkaufsergebnisses des Bereichs Poultry inklusive Anpassung der Herangehensweisen und Strategien.
- Das Produktportfolio, zusätzliche Serviceleistungen und die Preispolitik werden marktorientiert von Ihnen gemanagt, wobei eine enge Abstimmung mit dem Country Director DACH und weiteren Führungskräften gewünscht ist.
- Aktive Identifizierungen von neuen Chancen um den Customer Value zu erhöhen.
- Sie gewinnen weitere Kompetenz- und Leistungsträger für Ihre Organisation.
- Mit den wesentlichen Funktionen im DACH Team, wie z. B. Head of Marketing, Produktmanager oder Head of Sales arbeiten Sie intensiv in der Erstellung und Umsetzung von Marketing- oder Verkaufsplänen zusammen.
- Sie leisten einen wertvollen Beitrag durch Mitarbeit in zusätzlichen Projekten. Ihre spezifischen Kenntnisse bringen Sie hier für Strategieentwicklung, Budgetplanung und Marketing regelmäßig national und international ein.
- Sie vermitteln in der täglichen Arbeit nach innen wie außen die Werte und Kultur des Unternehmens.
- Sie unterstützen die Erreichung langfristiger Ziele durch Maßnahmen der Kundenbindung und Pflege relevanter Meinungsbildner.
- Durch regelmäßige Mitfahrten im Außendienst vertiefen Sie Markt- und Kundenkontakt und repräsentieren das Unternehmen.
- Sie sind Teil des DACH Extended Leadership Teams und des Commercial Lead Team. Sie arbeiten vom Homeoffice aus, Ihre Berichtslinie führt direkt zum Country Director der DACH Region.

Die Anforderungen:

- Sie sind Veterinärmediziner*in, Naturwissenschaftler*in, Agraringenieur*in oder haben ein vergleichbares Studium absolviert und eine Passion für die Tiergesundheits- und Futtermittelindustrie.
- Mehrjährige Berufserfahrung als Führungskraft im Vertrieb bzw. Marketing an der Schnittstelle zwischen moderner Nutztierhaltung und Tiermedizin.
- Resultatorientierung und ausgeprägter Wille zum Erfolg.
- Strategische Herangehensweise und solide Zahlenorientierung in Kombination mit Führungsstärke und Coaching Fähigkeiten.
- Kenntnis des Zusammenspiels zwischen Integrationen, Futtermittelindustrie und Geflügeltierärzten sowie der Wunsch, in diesem Umfeld eine zentrale Rolle zu übernehmen.
- Ein belastbares Netzwerk innerhalb des Geflügelmarktes sind von Vorteil.
- Kontakte zu international operierenden Kollegen*innen und Arbeitsgruppen pflegen Sie engagiert und routiniert.
- Konzernstrukturen sind Ihnen vertraut. Sie sind in der Lage komplexe Organisationen zu durchdringen und entsprechend zu handeln.
- Ihre Persönlichkeit überzeugt durch souveränes Auftreten vor Mitarbeitern*innen, praktizierenden Tierärzten*innen, Geflügelindustrie und Meinungsbildnern.
- Freude am regelmäßigen, auch mehrtägigem Reisen.
- Routine im Umgang mit MS-Office und CRM Softwares sowie sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse.

Das Angebot:

Sie erhalten die seltene Chance im Ihnen vertrauten Umfeld Verantwortung für ein leistungsfähiges Team und gemeinsame Ergebnisse zu übernehmen. Auch international ist Ihre fachliche Expertise und strategische Denkweise gefragt, sodass Sie ihren Einflussbereich deutlich spürbar erweitern können. Sie arbeiten in einer von Empowerment, vielseitiger Kooperation und hoher Kundenorientierung geprägten Kultur in einer Matrixstruktur. In einem forschenden Unternehmen mit Veränderungswillen gestalten Sie die weitere Zukunft als Marktführer entscheidend mit.

Für die erste Kontaktaufnahme steht Ihnen unsere Beraterin Dr. Mareike von Eichhain mit ihrem Team unter der Rufnummer +49 8178 9986410 gerne zur Verfügung.

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Gehaltsvorstellung und frühestmöglicher Eintrittstermin) senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **1972811** per E-Mail an bewerbung@hardenberg-consulting.com.

www.hardenberg-consulting.com