

Unser Mandant zählt zu den weltweit führenden Herstellern von diagnostischen Bildgebungssystemen in der Human- und Veterinärmedizin. Seit über 30 Jahren bietet die veterinärmedizinische Division des Unternehmens eine technologisch wegweisende Produktpalette mit innovativen Lösungen, die präzise auf die klinischen Bedürfnisse von Tierarztpraxen und -kliniken abgestimmt sind. Die Produkte werden in Europa entwickelt und gefertigt, was höchste Qualitätsstandards gewährleistet. Das Unternehmen genießt einen hervorragenden Ruf und wird als zuverlässiger Partner geschätzt. Eine robuste Nachfrage sowie eine solide Gesellschafterstruktur garantieren Planungssicherheit und hohe Arbeitsplatzsicherheit. Europaweit engagieren sich rund 1.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter täglich mit großer Leidenschaft und Verbundenheit zu den Produkten, um durch fortschrittliche Technologien die Behandlungsergebnisse von Patienten kontinuierlich zu optimieren.

Im Rahmen einer anstehenden Altersnachfolge suchen wir den

Business Unit Manager (m/f/d) Ultraschall Vet

Ihr Aufgabenbereich

- Sie verantworten deutschlandweit den Geschäftsbereich Sales Ultraschall Vet mit einem Team von vier Mitarbeitenden und einem Umsatz im oberen einstelligen Millionenbereich. Dabei liegt Ihr Fokus gleichermaßen auf Geschäftsentwicklung, Erreichen Ihrer persönlichen ambitionierten Umsatzziele und operativer Exzellenz im deutschen Markt.
- Sie leiten fachlich ein Team tierärztlicher Kolleginnen und Kollegen, die deutschlandweit im Vertrieb, in der Anwendung und im Marketing tätig sind – sowohl im Homeoffice als auch direkt vor Ort bei Kunden.
- Die Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie für Ultraschallprodukte im Veterinärsektor liegt in Ihrer Hand, wobei Sie stets Marktchancen und Unternehmensziele im Blick behalten.
- Durch die kontinuierliche Überwachung der Marktperformance und der Aktivitäten der Wettbewerber erkennen Sie frühzeitig Chancen und setzen zielgerichtete Maßnahmen zur Steigerung des Marktanteils um.
- Mit Fingerspitzengefühl erstellen Sie Budgets und Umsatzprognosen, priorisieren die Aufgaben Ihres Teams und stellen sicher, dass die vereinbarten Ziele erreicht werden.
- Sie halten eine ausgewogene Vertriebspipeline aufrecht, um zukünftige Verkaufschancen optimal auszuschöpfen.
- Sie beobachten fortlaufend die Preisstrategien, Produktentwicklungen und Verkaufsansätze der Konkurrenz, um Ihre eigenen Strategien entsprechend anzupassen.
- Mit einem scharfen Blick für Details entwickeln Sie proaktiv Vorschläge zur Anpassung und Verbesserung von Produkten und Dienstleistungen, basierend auf Marktveränderungen und Kundenbedürfnissen.
- Sie sind mehrere Tage pro Woche deutschlandweit unterwegs, um Ihr Netzwerk mit Kunden zu erweitern und zu pflegen. Dabei werden Sie als vertrauenswürdiger Partner für vielfältige Lösungen wahrgenommen.

- Durch umfassende fachliche Beratung und regelmäßige Schulungen fördern Sie den gezielten Einsatz der Produkte und sorgen für hohe Kundenzufriedenheit.
- Sie nehmen an Branchentreffen in ganz Deutschland teil und nutzen diese Gelegenheiten zur Markt- und Wettbewerbsbeobachtung.
- Sie berichten direkt an den Country Business Director Germany.

Die Anforderungen

- Begeisterung für aktiven Vertrieb und Tiermedizin, sowie einige Jahre Berufserfahrung im Vertrieb und solide Kontakte innerhalb der Branche.
- Sie haben einen tiermedizinischen oder vergleichbaren naturwissenschaftlichen Hintergrund. Bewerber mit einem anderen Studium bzw. einer anderen Ausbildung und entsprechender Erfahrung im Bereich medizinischer Bildgebung sind ausdrücklich willkommen!
- Idealerweise haben Sie weitreichende Kenntnisse in der Ultraschalltechnologie.
- Mehrjährige Expertise im Außendienst bzw. Vertrieb, kaufmännische Fertigkeiten, Abschlussstärke. Nachweisliche Erfolge auf diesem Gebiet sind Voraussetzung.
- Repräsentationsvermögen und Freude am Umgang mit Menschen.
- Sie sind bereit, regelmäßig und mehrtägig zu reisen, inklusive diverser Wochenenden.
- Englisch- und MS Office-Kenntnisse.

Das Angebot

Sie werden in einem grundsoliden, sympathischen Unternehmen arbeiten, das mit exzellenter fachlicher Expertise, bester Reputation im Markt und einem überzeugenden Produktportfolio zu den größten Marktteilnehmern dieser Branche gehört. Wir bieten Ihnen die einzigartige Chance, hier eine höchst verantwortungsvolle Schlüsselrolle zu gestalten und auszufüllen. Nehmen Sie Ihren nächsten Karriereschritt, um sich als einzigartiger Kompetenzträger im Markt zu etablieren und damit deutschlandweit einen hohen Bekanntheitsgrad zu erlangen. Eine Einarbeitung durch den Vorgänger ist gewährleistet.

Wir möchten Sie kennenlernen! Für die Kontaktaufnahme stehen Ihnen Dr. Hendrik Schwarz und das Team von Hardenberg Consulting unter der Rufnummer +49 8178 998641-0 gerne zur Verfügung.

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Gehaltsvorstellung und frühestmöglicher Eintrittstermin) senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **2484111** per E-Mail an bewerbung@hardenberg-consulting.com

www.hardenberg-consulting.com

Im Sinne der Gleichberechtigung der Geschlechter und der besseren Lesbarkeit verwenden wir nur eine Schreibweise. Selbstverständlich sind stets alle Geschlechter gemeint.