

Weck die Kraft der Zellen



Die vitOrgan Arzneimittel GmbH ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen in der dritten Generation und führend in der Organotherapie. Seit der Firmengründung 1954 verfolgen wir nur ein Ziel: Krankheiten in ganzheitlicher Weise ursächlich zu behandeln und damit die Lebensqualität von Mensch und Tier nachhaltig zu verbessern. Garant für unseren Erfolg sind unsere hochwertigen Produkte, hergestellt nach einem weltweit einzigartigen Verfahren – und natürlich qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit hoher Motivation, die etwas bewegen wollen.

Zum weiteren Aufbau unseres Vertriebsteams suchen wir ab sofort in Vollzeit einen

Team Lead Sales (m/w/d) / Vertrieb / Pharma

Ihre Aufgaben sind:

- Ausbau des Vertriebs und Teamleitung des Bereichs med. Vertrieb für D-A-CH
- Aufbau und Betreuung von wichtigen Key Opinion Leaders
- Beratung der Zielgruppen (Heilpraktiker und Tierheilpraktiker, Ärzte und Tierärzte sowie Apotheker) hinsichtlich der Biomolekularen vitOrgan-Therapie und unserer Produkte
- Besuch von Tagungen und Mitarbeit auf Messen
- Organisation und Durchführung von Schulungsveranstaltungen/Workshops
- Unterstützung bei der Entwicklung einer nachhaltigen Vertriebsstrategie D-A-CH zur Erreichung der definierten Umsatzziele und KPI's
- Mitwirkung bei der Erstellung von Werbematerialien und Fachbeiträgen
- Pflege der Kundendaten und des Berichtswesen
- Benchmarking sowie laufende Markt- und Kundenentwicklungsanalysen
- Enge Zusammenarbeit mit den Abteilungen Vertriebsinnendienst und Marketing

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes naturwissenschaftliches oder betriebswirtschaftliches Studium, Pharmareferent nach §75 AMG (m/w/d) oder Ausbildung in einem naturwissenschaftlichen/medizinischen Assistenzberuf
- Mehrjährige Außendienst Erfahrung, in der Naturheilkunde wäre von Vorteil
- Hohe Reisebereitschaft in der D-A-CH Region wird vorausgesetzt
- Fließend Englisch sowie exzellente rhetorische und kommunikative Fähigkeiten
- Idealerweise gute Markt- und Branchenkenntnisse und hohe Kundenorientierung
- Selbstständiges, strukturiertes und vertriebsorientiertes Arbeiten mit hoher Eigeninitiative
- Erfahrung im Umgang mit einem CRM-System oder vergleichbaren Systemen wünschenswert
- Sehr gute Kenntnisse in Office (Word, Excel, Power Point)
- Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse sind wünschenswert

Wir bieten Ihnen:

- Ein angenehmes, professionelles und teamorientiertes Arbeitsumfeld mit offenen Türen und flachen Hierarchien
- Ein flexibles Arbeitszeitmodell mit Zeiterfassung und Überstundenausgleich
- 30 Urlaubstage und mehr bei entsprechender Betriebszugehörigkeit
- Teilhabe am attraktiven Wachstumsmarkt Gesundheit mit entsprechender Vergütung
- Kurze Entscheidungswege in einem familiären Umfeld
- Professionelle Einarbeitung und individuelle Weiterbildung durch Schulungen
- Firmenwagen zur Privaten Nutzung

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin per E-Mail an Bewerbung@vitorgan.de. Die Stelle ist zunächst auf zwei Jahre befristet, jedoch langfristig geplant.

Sollten Sie noch Fragen haben, freut sich Herr Leist auf Ihren Anruf. Wir freuen uns auf Sie!