

Vertriebsleiter (m/w/d) für Softwareunternehmen

Beschreibung

Als Vertriebsleiter für Bayern (m/w/d) verantworten Sie unter anderem die Erreichung von jährlichen individuellen Zielen, den Ausbau und Erhalt der Marktanteile sowie die Effizienzsteigerung, Qualität und Wirtschaftlichkeit innerhalb Ihres Vertriebsgebietes. Sie fühlen sich angesprochen? Dann bewerben Sie sich!

Ihre Aufgaben:

- Sie beobachten den Markt innerhalb Ihres Vertriebsgebietes ganz genau, entwickeln Maßnahmen zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und stellen eine optimale Betreuung der Bestandskunden sicher.
- Darüber hinaus entwerfen Sie Strategien zur Gewinnung von Neukunden, bauen sich ein Netzwerk mit entsprechenden Partnern auf und übernehmen die vertriebliche Betreuung der Partnerapotheker und Referenz- sowie VIP-Kunden.
- Sie koordinieren, organisieren und richten Veranstaltungen und Maßnahmen innerhalb Ihres Vertriebsgebietes aus, die dem Zwecke der Neukundengewinnung, Bestandskundenbetreuung und dem Verkauf der Produkte und Dienstleistungen dient.
- Sie übernehmen die disziplinarische Leitung der Regionsmitarbeiter, stimmen sich regelmäßig mit den zentralen Abteilungen ab und stellen auch das Berichts- und Informationswesen inklusive regelmäßigem Reporting sicher.
- In Abstimmung mit dem Head of Sales planen und überwachen Sie die wirtschaftlichen operativen Ziele des Zuständigkeitsbereiches.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

Ihr Profil:

- Sie verfügen über ein betriebswirtschaftliches Studium oder mittlere Reife verbunden mit einer abgeschlossenen kaufmännischen oder pharmazeutischen Berufsausbildung.
- Idealerweise besitzen Sie bereits Führungserfahrung.
- Sie besitzen nachweisbare Erfolge im Verkauf von und der Beratung zu Investitionsgütern, vorzugsweise hinsichtlich Produkten der Informationstechnologie-Branche.
- Gute bis sehr gute informationstechnische Kenntnisse in den gängigen Betriebssystemen, im Umgang mit Datenbanken, mit den MS Office-Anwendungen sowie in den handelsüblichen Hardwareplattformen sowie Vernetzungstechniken bringen Sie ebenfalls mit.
- Gute Warenwirtschaftssystemkenntnisse sowie Knowhow in Handelsbranchen erweitern Ihr Profil.
- Kenntnisse in der Abrechnungsbranche und im Vertrieb von Finanzprodukten sind von Vorteil.
- Einsatzbereitschaft, Zielorientierung sowie Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungsgeschick und einen hohen Grad an Eigenmotivation sind für Sie selbstverständlich.
- Ein kooperativer Führungsstil, strategisches bereichsübergreifendes Denken sowie ein gewisses Verhandlungsgeschick und ein hoher Grad an Einsatzbereitschaft zeichnen Sie aus.

Unser Angebot:

Start Anstellung

sofort

Dauer der Anstellung

unbefristet

Industrie / Gewerbe

Vertrieb/Verkauf

Arbeitszeiten

40

Veröffentlichungsdatum

Oktober 26, 2020

- Sie erhalten eine abwechslungsreiche und eigenverantwortliche Tätigkeit in einem marktführenden Unternehmen.
- Es erwartet Sie eine gelebte wertebasierte Unternehmenskultur.
- Darüber hinaus liegen uns individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten am Herzen.
- Von einem Firmenleasingprogramm für Fahrräder zur privaten Nutzung können Sie ebenfalls Gebrauch machen.
- Zusätzlich stehen Ihnen Sport- und Freizeitangebote mit Mitarbeiter-Rabattprogramm zur Verfügung.
- Sie werden flache Hierarchien, eine freundliche Willkommenskultur, offene Kommunikation, respektvollen Umgang und tolle Aktionen des Gesundheitszirkels erleben.
- Sie sind in einem Wachstumsmarkt tätig, welcher sich im Wandel befindet und kontinuierlich weiterentwickelt.

Gültig bis

16.11.2020

Arbeitgeber

Vermittlung in Festanstellung

Arbeitsort

82343, Starnberg, Bayern

Arbeitspensum

Vollzeit