

Unser Kunde ist auf das Insulinmanagement sowie die Verabreichung von Insulin für Patientinnen und Patienten mit Diabetes fokussiert und ist global äußerst erfolgreich am Markt tätig.

Flexibilität, Entscheidungsfreude und schnelle Entwicklungen sind zentrale Kennzeichen unseres Kunden aus der digitalen Medizintechnik.

Werden Sie Teil dieser tollen Erfolgsgeschichte und bewerben sich bei uns als

Regionalleiter (m/w/d) Ost

Standort: Home Office in der Region

Kennziffer: 26744

Zur Betreuung der Region:

- Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt, Thüringen, Sachsen

Ihre Aufgaben

- Entwicklung von Geschäftsplänen für das Vertriebsgebiet zur Steigerung des Marktanteils sowie der Erfüllung der Verkaufsziele
- Ausbau und Pflege hervorragender Beziehungen zu wichtigen KOLs im Vertriebsgebiet
- Coaching und Entwicklung des Teams in Bezug auf die Ausführung und das Ergebnis von Leitindikator-Aktivitäten unter Berücksichtigung der kommerziellen Strategien
- Regelmäßige Durchführung von Kundens Schulungen
- Diskussion und Demonstration des Produktangebots des Unternehmens sowie aller verwandten Diabetesprodukte
- Schulung des Teams zu Produkten und Technologien des Unternehmens sowie zu kommerziellen Systemen und Anwendungen
- Sicherstellung, dass die Teammitglieder die Außendienstaktivitäten mit einem hohen Maß an Professionalität in Übereinstimmung mit den festgelegten Richtlinien durchführen und die für ihre Rolle erforderlichen Berechtigungsnachweise und Schulungsanforderungen aufrechterhalten und aktualisieren
- Mitarbeitermotivation und -bindung
- Einstellung neuer Mitarbeiter:innen
- Verwaltung der zugewiesenen Budgets, sowie fristgerechte Erledigung aller administrativen Aufgaben
- Effektive wie partnerschaftliche Zusammenarbeit mit allen Teammitgliedern und Kollegen außerhalb des Vertriebsteams
- Übernahme weiterer Aufgaben auf Anforderung

Ihre Qualifikation

- Mindestens drei bis fünf Jahre Erfahrung als Führungskraft im Vertrieb in der Medizinproduktebranche oder der pharmazeutischen Industrie
- Erfolgreiche Vertriebserfahrung und belastbares Netzwerk innerhalb der Diabetologie wünschenswert
- Industrie-, Klinik- und Diabetes-Schulungserfahrung bevorzugt
- Fundierte Kenntnisse des lokalen Finanzierungssystems und des Rückerstattungsprozesses im deutschen Gesundheitswesen
- Ausgeprägte Fähigkeiten in den Bereichen Führung, Personalentwicklung und Entwicklung des Vertriebsgeschäfts
- Teamplayer mit der Fähigkeit, ein hoch motiviertes und anspruchsvolles Vertriebsteam zu führen sowie zur effektiven Interaktion mit allen Ebenen des Managements, den Vertriebsmitarbeitern und Kunden
- Hervorragende strategische Planungs- und Analysefähigkeiten
- Konzeptionelles Denkvermögen sowie Hands-on Mentalität
- Exzellente Kommunikationsfähigkeiten in Wort und Schrift
- Fließende Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch unabdingbar
- Sehr gute Kenntnisse der gängigen IT-Systeme
- Die Position erfordert häufiges Reisen innerhalb des zugewiesenen Vertriebsgebiets. regelmäßige Übernachtungstouren sind erforderlich

Seit 2003 vermittelt Optares Medical erfolgreich Fach- und Führungskräfte an Unternehmen der pharmazeutischen, biotechnologischen und medizintechnischen Industrie. Dabei profitieren Sie als Kandidat (m/w/d) durch unsere langjährige Branchenexpertise und unser weit reichendes Netzwerk zu den jeweiligen Entscheidungsträgern. Wir ermöglichen Ihnen somit den Zugang zu passgenauen Positionen inklusive echten Herausforderungen und entsprechenden Weiterentwicklungsmöglichkeiten.

Die professionelle, diskrete und transparente Betreuung unserer Kandidaten (m/w/d) während des gesamten Bewerbungsprozesses steht dabei für uns im Mittelpunkt.

Ihre Ansprechpartnerin

Frau Luisa Willkommen

Recruitment Assistant

Tel. +49 441 21879-29

luisa.willkommen@optares.de

Optares GmbH & Co. KG

Personalberatung und -vermittlung

Cloppenburg Straße 9

26135 Oldenburg

www.optares.de

Folgen Sie uns auf

