

Unser Mandant ist ein international agierendes, norddeutsches Familienunternehmen, welches ausschließlich in der Tiermedizin tätig ist. Seit über 25 Jahren steht ein technisch führendes Produktsortiment bereit, das für die Organisation, Kommunikation und Diagnostik in Tierarztpraxen und -kliniken innovative, digitale Lösungen bietet. Ca. 80 Mitarbeiter stehen für Produkt- bzw. Anwendungskompetenz und echte Kundennähe. In Europa gehört die Gesellschaft zu den führenden Unternehmen im Markt für hochwertiges Praxisequipment und verzeichnet dort stetiges Wachstum.

Für den stetigen Ausbau der Kundenbeziehungen und um ehrgeizige Pläne weiter voranzutreiben, suchen wir für eine unbefristete Festanstellung einen weiteren

Vertriebsprofi im Außendienst (m/w/d)

Die Aufgabe:

- Als Teil des knapp zehnköpfigen Vertriebsteams arbeiten Sie vom Homeoffice oder der Unternehmenszentrale in Deutschland aus und erhalten national und international Verantwortung für die Betreuung niedergelassener Tierärzte
- Je nach Vorliebe besuchen Sie Stammkunden mit Kleintier- und Pferdepraxen bzw. -kliniken, die unseren Auftraggeber bereits als kompetenten Lösungsanbieter für Praxismanagement, digitale Bildverarbeitung und bildgebende Diagnostik kennengelernt haben. Alternativ überzeugen Sie Neukunden von den Leistungen des Unternehmens und kommen mit diesen ins Geschäft
- Als engagierter und kompetenter Sympathieträger machen Sie die Bestandskunden im Rahmen des „After Sales“ mit den innovativen Software Applikationen z. B. in den Bereichen Abrechnung, Telemedizin und Anamnese vertraut. Neukunden verkaufen Sie zunächst die Basisprodukte, welche als Investitionsgüter einen mittleren fünfstelligen Preis haben können
- Durch die umfassende fachliche Beratung kommen Sie zum geschäftlichen Abschluss und verkaufen weitere Software-Module zur Optimierung des Praxismanagements
- Die Erschließung ergänzender Umsatzpotentiale mit Stammkunden steht im Vordergrund
- Sie repräsentieren das Unternehmen auf den einschlägigen Messen bzw. Kongressen
- Die Berichtslinie führt direkt zum Geschäftsführer Vertrieb

Die Anforderungen:

- Sie sind eine außergewöhnlich begabte und überdurchschnittlich erfolgreiche Vertriebspersönlichkeit und wissen wie man Kunden durch langfristige Betreuung und aktive Beratung zufrieden stellt
- Idealerweise haben Sie bereits Vertriebserfahrung für hochpreisige Produkte in der Tiergesundheit oder einem vergleichbaren Markt gesammelt und möchten nun Ihren Verantwortungsbereich erweitern

- Bewerber mit Expertise im und echte Leidenschaft für Telefonverkauf sind im Vorteil
- Alternativ sind Sie als praktizierende Tierärztin (m/w/d) tätig, arbeiten routiniert mit zeitgemäßer Praxismanagement- und Bildbearbeitungssoftware sowie digitalen Röntgensystemen und suchen nach der Chance, in die Industrie einzusteigen. Sie sind bereit, ihr verkäuferisches Potential in kommerzielle Verantwortung zu überführen
- Sie hören gut zu, stellen die richtigen Fragen und haben Antennen für die relevanten Bedürfnisse Ihres Kunden
- Aufgrund Ihrer Bestandsaufnahme sind Sie in der Lage, ein maßgeschneidertes Angebot zu erstellen
- Technisches Interesse, die Bereitschaft zum zügigen Aufbau von Fachkompetenz und ein entsprechendes Standing vor Kunden sind die Grundlage für Ihren Erfolg
- Ausgeprägte Reisebereitschaft und ein Homeoffice setzen wir voraus, Ihr Lebensmittelpunkt befindet sich im besten Fall verkehrsgünstig mitten in Deutschland
- Die Internationalität der Aufgabe setzt sehr gute englische Sprachkenntnisse in Wort und Schrift und routinierten Umgang mit MS-Office Programmen voraus

Das Angebot:

- Es erwartet Sie eine herausfordernde Außendienstaufgabe in einem anspruchsvollen Markt. Mit einem hohen Maß an Freiheit und Flexibilität können Sie Ihr Engagement und Ihre Kontaktstärke in einem kontinuierlich wachsenden Markt entfalten. Man überträgt Ihnen die Verantwortung für Entscheidungen und Resultate
- Sie bekommen die Chance, in dem Ihnen vertrauten Markt einen deutlichen Karriereschritt zu machen
- Sie werden bei dem Marktführer arbeiten, welcher durch exzellente fachliche Expertise, beste Reputation im Markt und Premiumprodukte überzeugt
- Sie erhalten die Möglichkeit Ihre Erfahrungen und Verbindungen einzubringen und wesentlich zum weiteren Erfolg des renommierten Unternehmens beizutragen

Wir möchten Sie kennenlernen!

Für die Kontaktaufnahme stehen Ihnen Dr. Felix von Hardenberg 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 **2171113** per E-Mail an bewerbung@hardenberg-consulting.com

www.hardenberg-consulting.com

Stellenangebot / job offer 2171113