



**Sichere Diagnosen!
Weltweit!**
Auch für Ihren Job.

HUMAN bietet sichere Labordiagnostik in mehr als 160 Ländern. Wie wir das schaffen? Mit zuverlässigen Reagenzien und Analysesystemen. Und mit Mitarbeitern, die Kundenorientierung leben und zur Verbesserung der weltweiten Gesundheitsvorsorge beitragen. Freuen Sie sich auf ein mittelständisches Unternehmen, in dem Sie Freiräume mit Entscheidungsfreude füllen können als

Head of Sales (m/w/d) **Standort Wiesbaden**

Sie sind Vertriebler aus Leidenschaft und können zahlreiche Vertriebs Erfolge in ihrem Berufsleben aufzeigen? Sie arbeiten gerne international und wissen wie man neue Vertriebskonzepte erstellt und diese international ausrollt? Werden Sie Teil unseres weltweiten Teams und steuern sie gemeinsam mit dem Vice President ein Team aus insgesamt ca. 30 Vertriebsmitarbeitern an 5 Standorten weltweit.

DAS ERWARTET SIE:

- > Leitung und Organisation des weltweiten Vertriebs- und Distributionsnetzwerks gemeinsam mit dem Vice President Sales
- > Operative Steuerung der globalen Vertriebsaktivitäten unter Effektivitäts- und Effizienzgesichtspunkten
- > Planung, Kontrolle und Analyse der Umsätze, Kostenstruktur und Profitabilität sowie Entwicklung, Abstimmung und Umsetzung geeigneter Maßnahmen zur Zielerreichung
- > Gemeinsame Steuerung des jährlichen Budgetprozesses und Mehrjahresplanung durch kontinuierliche Analyse und Nachverfolgung der Prognoseplanung
- > Erarbeitung und Weiterentwicklung von produkt- und/oder regionalspezifischen Vertriebsstrategien in Einklang mit der Unternehmensstrategie
- > Kontinuierliche Verbesserung eines Software-basierten CRM-Systems und begleitender Prozesse

KONTAKT:

**HUMAN Gesellschaft für
Biochemica und Diagnostica mbH**

Frau Petra Wagner
Max-Planck-Ring 21
65205 Wiesbaden

Telefon: 06122-99880

E-Mail: [sales@](mailto:sales@human-bewerbung.de)

human-bewerbung.de

> Jetzt bewerben!

DAS ERWARTEN WIR:

- › Abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft und/oder Naturwissenschaften
- › Langjährige Berufserfahrung im internationalen Vertrieb (> 5 Jahre) in der In-Vitro-Diagnostik (IVD) mit deutlichem Schwerpunkt auf Entwicklungs- und Schwellenländer, Länder außerhalb Europas sowie USA und Japan
- › Fundierte Führungs- und Managementenerfahrung im Umgang mit selbstständigen Distributoren gepaart mit hohem interkulturellem Know-how
- › Starke Kundenorientierung und einen ausgeprägten Erfolgswillen
- › Eigeninitiative und die Fähigkeit, Lösungen zu erarbeiten
- › Hervorragende Methodenkompetenz (Projektmanagement, Zeitmanagement, Entscheidungssicherheit, etc.)
- › Sehr gute Englischkenntnisse, weitere Sprachen (Französisch, Spanisch) wünschenswert
- › Umfassenden Kenntnisse von MS-Office sowie eine Affinität zu neuen Technologien
- › Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, Loyalität und Vertrauenswürdigkeit
- › Hohe Reisebereitschaft außerhalb Europas (ca. 50%)

DAS BIETEN WIR:

- › Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge
- › Private Krankenzusatzversicherung
- › HUMAN Lebensarbeitszeitmodell
- › Job Rad
- › Flexible Arbeitszeiten
- › Home-Office
- › Kantine und kostenlose Getränke
- › Kollegiales Team, kurze Entscheidungswege, ein persönliches Miteinander
- › Moderne Büros mit ergonomischen Arbeitsplätzen und vieles mehr
- › Weiterbildungsmöglichkeiten

Das klingt ganz nach Ihnen und einer Herausforderung, der Sie sich bei uns stellen wollen? Schicken Sie uns noch heute Ihre Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des möglichen Eintrittstermins an.

> Jetzt bewerben!