

Account Manager (m/w/d)
Branche: Pharmaindustrie

Zum Unternehmen:

Unser Klient ist ein familiengeführtes, traditionsreiches CDMO. Exklusiv für dieses Unternehmen sucht die Dr. Newzella Consulting einen

Account Manager (m/w/d)

mit folgendem Profil:

Ihre Aufgaben:

- Verantwortlich für die Umsetzung der Verkaufsziele (Realisierung der zugeordneten Umsatz-/Rohertragsziele sowie Akquisition von Neukunden/neuen Produkten)
- Identifikation von Kundenpotenzialen anhand der Erstellung von kundenspezifischen Absatz- und Umsatzanalysen
- Erstellung der jährlichen Absatzplanung auf Kundenbasis sowie anhand regelmäßiger Forecasts
- Pflege und Ausbau des Netzwerks sowie Betreuung von Key Accounts
- Projektverantwortung für neue Kundenanfragen (Durchführung von Machbarkeitsanalysen, Projektleitung und Nachverfolgung, Kommunikation mit den Kunden und interne Abstimmung)
- Verhandlung und Abschluss von Verträgen für die Auftragsherstellung entsprechend der betrieblichen Vorgaben und Regelungen
- Gestaltung der Preise und kaufmännischen Konditionen für die Angebotserstellung bei Neuanfragen und Preiserhöhungen
- Aktives Nachhalten von abgegebenen Angeboten und regelmäßiges Reporting
- Analyse, Umstrukturierung und Optimierung eines Netzwerkes von bestehenden Accounts einschließlich Performance Management
- Erster interner Ansprechpartner für Kunden sowie erster Ansprechpartner für das Business Development
- Enge Zusammenarbeit mit der Qualitätsabteilung und anderen Abteilungen zur Identifikation der bestmöglichen Lieferanten inkl. aller erforderlichen GMP-Anforderungen
- Organisatorische und administrative Tätigkeiten im Rahmen des Account Managements
- Aktive Mitwirkung bei der Erarbeitung von Vertriebsstrategien
- Repräsentation des Unternehmens auf internationalen Messen
- Berichtslinie: Geschäftsführung

Unsere Anforderungen:

- Erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder naturwissenschaftliches Studium oder ein vergleichbarer Abschluss
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb in der regulierten Industrie wie z. B. Pharma-, MedTech- oder Lebensmittelindustrie
- Überzeugendes und souveränes Auftreten
- Strukturierte und strategische Arbeitsweise mit einer hohen Kunden- und Lösungsorientierung
- Hohe Eigeninitiative und Empathie sowie Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsstärke
- Regelmäßige Reisetätigkeit
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Über uns:

Die Dr. Newzella Consulting gehört mit mehr als 30 Mitarbeitenden seit über 40 Jahren zu den traditionellen Unternehmens- und Personalberatungen. Im Bereich Personalberatung unterstützen wir unsere Klienten bei der funktionsübergreifenden Suche von ca. 80 Fach- und Führungskräften (m/w) pro Jahr: Vom KAM bis zum CEO. Im Bereich Unternehmensberatung unterstützen wir unsere Klienten beim Kauf und Verkauf von Unternehmen, Produkten und Lizenzen sowie bei der Strategieberatung.

Kontakt:

Gerne erwarten wir Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen:

- Tabellarischer Lebenslauf inklusive Lichtbild
- Komplette Arbeitszeugnisse
- Letztes Schulzeugnis
- Bescheinigungen über Seminare, Schulungen sowie Aus- und Weiterbildungen

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung und garantieren Ihnen selbstverständlich eine vertrauliche Behandlung Ihrer Unterlagen.

Unser Projektteam erreichen Sie wie folgt:

Carolin Tewes
Executive Assistant
Dr. Newzella Consulting
Amtshofweg 10
D-48317 Drensteinfurt
+49 (0) 25 08 / 99 42-118
carolin.tewes@newzella.com

Dr. med. Matthias Newzella
Managing Partner
matthias.newzella@newzella.com