

**International Sales &
Business Development Manager (m/w/d)**
Branche: OTC / Pharmazie, Nahrungsergänzungsmittel, Kosmetik

Zum Unternehmen:

Unser Klient ist ein langjährig etablierter und weiterwachsender europäischer Multi-Channel Player im dynamischen Markt für Consumer Health & Wellness. Die Dr. Newzella Consulting sucht exklusiv einen

International Sales & Business Development Manager (m/w/d)

mit folgendem Profil:

Ihre Aufgaben:

- Fachliche Steuerung eines internationalen KAM-Teams (EMEA)
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen, Identifizieren und Bewerten von Vertriebschancen in OTC-Kanälen, Entwickeln und Umsetzen einer Wachstumsstrategie
- Entwickeln von Vertriebsstrategien mit kurz- und mittelfristigen Wachstumszielen
- Erschließen neuer Märkte und Vertriebskanäle – national und international
- Neukundenakquise, Aufbau und Weiterentwicklung der Kundenbeziehungen
- Analyse und Entwicklung von Kundenpotentialen (Portfolio – und Gap Analyse)
- Führen von Konditions- und Listungsgesprächen
- Erstellen von Geschäftsplänen mit definierten Zielen (KPI)
- Verantwortlich für das Product-Lifecycle-Management für Kunden und Märkte einschließlich Erstellen von Prognosen und Budgetierung
- Koordination aller kundenspezifischen Anforderungen und Projekte innerhalb der Organisation
- Erstellen von Reports und Auswertungen zu Umsatz, Produkten, Produktgruppen etc.
- Impulsgeber für die Entwicklung neuer Produkte oder der Weiterentwicklung des bestehenden Produktportfolios durch Aufgreifen der Kundenbedürfnisse
- Wettbewerbs- und Marktbeobachtung sowie Durchführen entsprechender Analysen
- Durchführen von Verkaufspräsentationen zum Produkt- und Dienstleistungsspektrum
- Berichtslinie: Geschäftsführer

Unsere Anforderungen:

- Wirtschaftswissenschaftliches Studium o.ä. Qualifikation
- Mehrjährige einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb von B2B-Produkten
- Mehrjährige einschlägige Erfahrung, idealerweise im Bereich Private Label / OTC Markt in den Bereichen Pharmazie, Kosmetik, Nahrungsergänzungsmittel oder Lebensmittel
- Ausgezeichnete analytische Fähigkeiten, strategisches und lösungsorientiertes Denken und Handeln
- Ausgeprägte interkulturelle Kompetenzen und Empathie
- Kommunikationsgeschick, Verhandlungsstärke, Überzeugungskraft
- Hohe Kunden- und Teamorientierung
- Beharrlichkeit gepaart mit Koordinationsvermögen, Flexibilität und Begeisterungsfähigkeit
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch
- Erfahrung in einer europäischen Matrixorganisation ist ein Plus

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/d) 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:

Wolfgang Koch

Head of Project Management
Dr. Newzella Consulting
Amthofweg 10
D-48317 Drensteinfurt
+49 (0) 25 08 / 99 42-109
+49 (0) 151 16 86 25 67

Wolfgang.koch@newzella.com

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