



Das Unternehmen

Unser Mandant ist ein sehr erfolgreiches, stark expandierendes, traditionsreiches Handels- und Dienstleistungsunternehmen in der Gesundheitsbranche. Als einer der Marktführer in Deutschland und Europa mit eigenen europäischen Tochtergesellschaften und Repräsentanzen bzw. Joint Ventures ist es am Markt hervorragend aufgestellt. Das Wachstum erstreckt sich über alle Bereiche, sowohl national als auch international. Um das internationale Geschäft weiter intensiv auszubauen, sucht unser Klient zum nächstmöglichen Zeitpunkt den:

Vertriebsleiter International (m/w/d)

Standort: Rhein-Main-Gebiet
Kennziffer: PR472H

Ihre Aufgabe:

Sie übernehmen die Gesamtverantwortung für die Geschäftsaktivitäten außerhalb des Kernmarktes Deutschland. Dabei sind Sie sowohl für die bereits angegliederten Vertriebsgesellschaften als auch für neu einzugliedernde Joint Ventures, Zukäufe und Übernahmen zuständig. Gemeinsam mit dem Bereich Business Development erarbeiten Sie weitere erfolgreiche Strategien zur Gewinnung und Eingliederung zusätzlicher internationaler Geschäftsfelder. Sie implementieren die globale Vertriebsstrategie unter Berücksichtigung lokaler Gegebenheiten. Mit Dynamik und Zahlenaffinität haben Sie stets den Erfolg im Auge, planen Budgets im Rahmen des gruppenweiten Entwicklungsprozesses und erreichen Ihre Ziele. Sie erkennen Markttrends, reagieren schnell auf Veränderungen und initiieren die stetige Weiterentwicklung der Vertriebsprozesse. Diese Aufgabe bietet Ihnen dafür ein sehr hohes Maß an unternehmerischen Gestaltungsmöglichkeiten in unterschiedlichen Märkten und Abnehmerstrukturen.

Die Anforderungen:

Sie verfügen über ein abgeschlossenes kaufmännisches Studium - möglichst mit dem Schwerpunkt internationaler Vertrieb - oder eine vergleichbare Qualifikation. Sie können bereits Erfolge in einer mehrjährigen internationalen Vertriebs- und Führungsaufgabe nachweisen, bevorzugt im Bereich beratungsintensiver Investitionsgüter, möglichst aus der Medizinbranche. Mit Ihrem ausgeprägten Unternehmergeist gestalten Sie gern aktiv. Gleichzeitig sind Sie in der Lage, als geschickter Mediator Lösungen zwischen Parteien mit unterschiedlichen Standpunkten herbeizuführen. Auch unter Druck agieren Sie souverän mit Blick für das Wesentliche. Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse sind ein Muss, weitere Sprachkenntnisse von Vorteil. Als international versierte Führungspersönlichkeit treten Sie in unterschiedlichen kulturellen Kontexten stets sicher auf.

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen. Diese senden Sie bitte mit Angabe der Kennziffer PR472H als .doc- oder .pdf-Datei an bewerbung@falkenstein-personalberatung.de. Bewerbungen auf dem Postweg senden Sie bitte an nebenstehende Adresse. Für weitere Informationen stehen Ihnen Herr Rauh und Frau Kadzioch telefonisch unter 069 8311-94 gerne zur Verfügung. Vertraulichkeit ist garantiert!

Datenschutz:

Der Schutz Ihrer personenbezogenen Daten ist uns ein wichtiges Anliegen. Mit Übersendung Ihrer Bewerbungsunterlagen erteilen Sie uns die Einwilligungserklärung, Ihre personenbezogenen Daten projektbezogen zu speichern. Nach Projektende werden Ihre Daten gemäß DSGVO komplett gelöscht. Weitere Informationen erhalten Sie unter: [Datenschutzerklärung Falkenstein Personalberatung](#).



Peter Rauh
Partner

Falkenstein Personalberatung
Eupener Straße 4
63069 Offenbach

t: +49 (0) 69 8311-94
m: +49 (0) 176 22263325

