

Unser Mandant ist ein international aufstrebender, deutscher Medizintechnikhersteller, der als Pionier der jungen und stark wachsenden Kaltplasmamedizin in der Human- und Veterinärmedizin gilt. Auf Basis langjähriger Forschungsarbeit bietet das Unternehmen seit über zehn Jahren eine technologisch führende Lösung an, die insbesondere bei Kleintieren, aber auch bei Pferden, Kamelen, wertvollen Vögeln und exotischen Tierarten zum Einsatz kommt. Die Anwendungsmöglichkeiten der patentierten Kaltplasma-Jet-Technologie sind vielfältig und ermöglichen Tierärzt:innen in den Bereichen Chirurgie, Dermatologie und Ophthalmologie eine spürbare Verbesserung der Behandlungsqualität. Als mittelständisches Unternehmen mit klarer Wachstumsstrategie setzt unser Mandant auf konsequente Internationalisierung – mit zertifizierten Medizinprodukten „Made in Germany“ und einem klaren Fokus auf Qualität, Evidenz und Praxistauglichkeit.

Als aufstrebendes Unternehmen mit internationaler Ausrichtung ist die Kultur von Agilität, flachen Hierarchien, ergebnisorientierter "Can-do"-Mentalität und Teamgeist geprägt. Ein hohes Maß an Eigenverantwortung bietet die Möglichkeit, eigene Ideen in das Unternehmen einzubringen und umzusetzen.

Im Rahmen der systematischen Entwicklung der Märkte in Europa sowie des Mittleren Ostens und der Betreuung amerikanischer Geschäftspartner suchen wir für eine erstmalig zu besetzende Position zum schnellstmöglichen Zeitpunkt einen Branchenkenner als den global verantwortlichen

Lead Business Unit Vet (m/w/d)

Die Aufgabe

Als Teil des Managementteams übernehmen Sie Führung sowie die P&L-Verantwortung für den Geschäftsbereich Veterinär mit einem Umsatz im einstelligen Millionenbereich.

Sie leiten und entwickeln das aktuell 4-köpfige Team mit Fokus auf Geschäftsentwicklung und Vertrieb sowie Marketing.

Die Entwicklung der Strategie für das globale Wachstum, basierend auf Direktvertrieb und Distributoren- bzw. Händlergeschäft liegt in Ihren Händen: Die Roadmap für den Aufbau der internationalen Märkte sowie der Marketing- und Vertriebsaktivitäten bestimmen Sie zusammen mit der Geschäftsleitung. Aufgrund Ihrer Erfahrungen bewerten Sie die Potentiale, nehmen realistische Budgetplanungen und marktgerechte Preisfindung vor. Gemeinsam mit den lokalen Distributions-Partnern erarbeiten Sie individuelle Geschäftsmodelle, verhandeln die Bedingungen und bauen den lückenlosen order-to-cash Prozess auf. Sie monitoren die Schulung der Vertriebspartner-Mitarbeiter und die Umsetzung von Kampagnen.

Wie in einem Startup sind Sie bei der Umsetzung der Strategie pragmatisch und zupackend im Markt ganz vorne mit dabei und führen viele Gespräche persönlich.

Ihr Team unterstützt aus Deutschland heraus die Aktivitäten in den vier globalen Regionen DACH / Europa, USA, Mittlerer Osten und den Rest der Welt.

Zusammen mit Ihren Fachleuten identifizieren und füllen Sie Nischen bzw. bisher ungenutzte Applikationen um die Marktposition zu verbessern, neue Märkte zu erobern und den globalen Marktanteil zu erhöhen.

Sie vertreten das Unternehmen zusammen mit Ihren Leuten auf internationalen Messen, Kongressen, vor Behörden und an Universitäten. Der Aufbau des Meinungsbildner-Netzwerks fällt in Ihren ganz persönlichen Tätigkeitsbereich.

Dabei haben Sie nicht nur Verantwortung, sondern auch echten

Gestaltungsspielraum: Sie können Ihr Team aktiv weiterentwickeln, neue Impulse setzen und die Strukturen sowie Prozesse im Geschäftsbereich maßgeblich mitgestalten. Ihre Aktivitäten steuern Sie von Ihrem Homeoffice aus. Ihre Berichtslinie führt direkt zur CEO der Gesellschaft.

Die Anforderungen

Sie sind seit einigen Jahren in der Tiermedizin-Technik und auf der ganzen Welt zu Hause.

Sie repräsentieren den klassischen Typus des gestandenen, international verantwortlichen Business Unit Managers und sind gleichzeitig bereit, das Wachstum dieser „kleinen Perle“ hands-on voran zu treiben.

Ihr persönlicher Fokus gilt dem Vertrieb. Sie sind routiniert darin, die benachbarten Abteilungen entlang der Wertschöpfungskette zu konzertieren.

Ihr Talent als Führungskraft beweisen Sie gegenüber Ihren Mitarbeitenden genauso wie bei der Lenkung von Distributoren. Ihre interkulturelle Erfahrung hilft Ihnen insbesondere bei der Führung und Entwicklung internationaler Vertriebspartner. Die Management- und Führungskompetenzen bringen Sie ein, um ein leistungsstarkes Team aufzubauen und zu leiten, welches die Ziele und Erwartungen übertreffen wird

Sie zeigen sich strategisch, konzeptionell und kundenorientiert in der Entwicklung von Businessplänen. Sie begrüßen die Eigenheiten kleiner, mittelständischer Strukturen und nutzen die Freiheiten bzw. Möglichkeiten gestalterisch und verantwortungsbewusst.

Ihre Freude am Verkauf von hochpreisigen Investitionsgütern für die Tiermedizin, gekoppelt mit Leidenschaft für den Einsatz von innovativen Technologien erleichtert Ihnen den Abschluss großvolumiger Geschäfte.

Sie bringen belastbare Erfahrungen in der Entwicklung und Bewertung von Distributoren auf internationaler Ebene mit und können eine hohe Erfolgsbilanz in der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern nachweisen. Idealerweise können Sie auf ein bestehendes Partnernetzwerk zurückgreifen.

Expertise im Hobbytierbereich ist besonders willkommen.

Regelmäßige, meistens mehrtägige, internationalen Reisen (50 % Reisezeit) sowie Routine im Umgang mit MS-Office und CRM-Systemen sind für Sie selbstverständlich. Eine selbstständige Arbeitsweise sowie fließende Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab.

Das Angebot

Wir bieten Ihnen die seltene Chance, in dem Ihnen vertrauten Markt innerhalb einer dynamischen Organisation mit Startup Charakter als Pionier sprunghaft neue Märkte zu entwickeln. Die neu geschaffene Position wartet erstmalig darauf, von Ihnen ausgekleidet zu werden. Man überträgt Ihnen die Gesamtverantwortung für den Veterinärbereich, insbesondere in den bisher wenig entwickelten Regionen bzw. die damit einhergehenden Resultate in diesen potentialträchtigen Märkten. Sie erhalten die Gelegenheit, Ihre Erfahrungen und Verbindungen gezielt einzubringen und wesentlich zur erfolgreichen Internationalisierung des „hidden champions“ beizutragen. Bei der Entwicklung der Strategien und deren Umsetzung genießen Sie umfangreiche Freiheiten und Gestaltungsspielräume.

Sie werden eine zentrale Rolle in einem forschungsnahen, zukunftssträchtigen Unternehmen mit offener Unternehmenskultur übernehmen. Die überschaubare Dimension, flache Hierarchien und bisher unbearbeitete Kundengruppen bilden die robuste Basis für Ihren persönlichen Erfolg. Die Vielfalt an Applikationen und Tierarten lassen Expansionsmöglichkeiten in die unterschiedlichsten Richtungen zu.

Für die erste Kontaktaufnahme steht Ihnen Dr. Felix von Hardenberg mit seinem Team unter der Rufnummer +49 8178 998641-0 gerne zur Verfügung.

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Gehaltsvorstellung und frühestmöglicher Eintrittstermin) senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **2580611** per E-Mail an bewerbung@hardenberg-consulting.com

Im Sinne der Gleichberechtigung der Geschlechter und der besseren Lesbarkeit verwenden wir nur eine Schreibweise. Selbstverständlich sind stets alle Geschlechter gemeint.

www.hardenberg-consulting.com

Job offer 2580611