



Vertriebsleitung (m/w/d) Allergieprodukte

Barmer



Das Wichtigste vorweg



Einstiegsgehalt ca. 70.000 € inkl. 5 % Variable



Ab 2. Jahr individuelle Zielvereinbarung (ungedeckelt)



Firmenwagen zur privaten Nutzung (Modellwahl
Mittelklasse möglich)

[Jetzt bewerben](#)

Oder rufen Sie uns jetzt an!

Say



Wer sind wir?

Wir sind hiral. – hiral ist eine innovative, stark wachsende Personalberatung, die sich auf die Vermittlung von Fach- und Führungskräften spezialisiert hat. Als professioneller Partner unterstützen wir Unternehmen bei der Suche nach neuen Mitarbeitern und begleiten Kandidaten bei der Planung ihrer nächsten Karriereschritte. Deutschlandweit, branchenübergreifend und für Sie kostenlos!

Unternehmen

Das Unternehmen stellt sich vor:

Verstaubter Vertrieb war gestern! Seit mehr als 26 Jahren setzen wir bei Allcon Maßstäbe in der Allergieprävention. Wir glauben daran, dass Gesundheit im Detail beginnt. Deswegen entwickeln und vertreiben wir hochwertige Encasings sowie ergänzende allergiepräventive Hilfsmittel für Fachärzte, Sanitätshäuser und Händler.

Mit 50 % Marktanteil, über 120.000 Versorgungen pro Jahr und rund 10 Mio. € Jahresumsatz vertrauen Ärzte, Krankenkassen und Patienten bundesweit auf unsere Qualität und Servicekompetenz. Unser Wachstum ist kein Zufall, sondern das Ergebnis eines engagierten Teams, das jeden Tag daran arbeitet, Allergikern ein besseres Leben zu ermöglichen.

Über Ihre Rolle

Was erwartet Sie als Vertriebsleitung (m/w/d) Allergieprodukte?

- Sie **führen unser 15-köpfiges Innen- und Außendienstteam** fachlich und disziplinarisch und entwickeln es kontinuierlich weiter.
- Sie **steuern unsere Vertriebskanäle** (Fachärzte, Sanitätshäuser und Händler) und treiben gleichzeitig

die **Weiterentwicklung** unserer **zentralen Produktsegmente** wie Encasings und allergiepräventive Lösungen voran.

- Sie analysieren unsere historisch gewachsenen Strukturen und gestalten daraus **moderne, effiziente Prozesse**, während Sie aktiv an der **Einführung unseres neuen EDV-Systems (KumaVision)** mitarbeiten.
- Sie arbeiten eng mit der Geschäftsführung zusammen und übernehmen **operative Verantwortung im Tagesgeschäft**.
- Sie bleiben also auch **selbst im Vertrieb aktiv, gewinnen deutschlandweit wichtige Key Accounts** und begleiten Ihr Team im Innen- und Außendienst.

Das bringen Sie mit

Mit welchen Voraussetzungen können Sie punkten?

- Sie bringen **mind. 3 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb von Medizin- oder Hygieneprodukten** mit und kennen den Vertrieb im Bereich Fachärzte, Sanitätshäuser, Apotheken oder Händler.
- Darüber hinaus verfügen Sie über **mind. 3 Jahre Berufserfahrung in der Führung von Vertriebsteams**.
- Sie besitzen eine **geringe Reisebereitschaft von etwa 30 %** sowie einen **Führerschein der Klasse B**.
- Sie punkten mit Ihrer ausgeprägten Datenaffinität und bringen **Kenntnisse im Vertriebscontrolling** mit.
- Eine ausgeprägte **Hands-on-Mentalität, starke Führungskompetenz** und ein **lösungsorientierter Arbeitsstil** zeichnen Sie aus.
- Ihre **sehr guten Deutschkenntnisse** sowie **guten Englischkenntnisse** runden Ihr Profil ab.

Jetzt bewerben

Ihr Kontakt

Ihr Ansprechpartner bei hiral...



...heißt **Stefano Palu**.

Sie erreichen ihn telefonisch unter



Diese Stelle ist nichts für Sie?

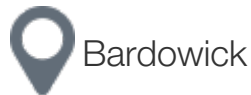
Sie denken, dass die Stelle nicht zu Ihnen passt? Es müssen nicht immer die 100% sein! Gemeinsam finden wir heraus, ob Sie der richtige Bewerber für die Stelle sind.

Zudem erhalten unsere Recruiting-Teams täglich neue, spannende Positionen, die wir für unsere Mandanten besetzen. Senden Sie uns einfach Ihren Lebenslauf und wir kommen auf Sie zu, sobald Ihr Profil zu einer von uns zu besetzenden Stelle passt.

In Kontakt bleiben

www.hiral.de

Vertriebsleitung (m/w/d) Allergieprodukte



Einstiegsgehalt ca. 70.000 € inkl. 5 % Variable



Ab 2. Jahr individuelle Zielvereinbarung (ungedeckelt)



Firmenwagen zur privaten Nutzung (Modellwahl Mittelklasse
möglich)

[Jetzt bewerben](#)

[Oder rufen Sie uns jetzt an!](#)



Wer sind wir?

Wir sind hiral. – hiral ist eine innovative, stark wachsende Personalberatung, die sich auf die Vermittlung von Fach- und Führungskräften spezialisiert hat. Als professioneller Partner unterstützen wir Unternehmen bei der Suche nach neuen Mitarbeitern und begleiten Kandidaten bei der Planung ihrer nächsten Karriereschritte. Deutschlandweit, branchenübergreifend und für Sie kostenlos!

Unternehmen

Das Unternehmen stellt sich vor:

Verstaubter Vertrieb war gestern! Seit mehr als 26 Jahren setzen wir bei Allcon Maßstäbe in der Allergieprävention. Wir glauben daran, dass Gesundheit im Detail beginnt. Deswegen entwickeln und vertreiben wir hochwertige Encasings sowie ergänzende allergiepräventive Hilfsmittel für Fachärzte, Sanitätshäuser und Händler.

Mit 50 % Marktanteil, über 120.000 Versorgungen pro Jahr und rund 10 Mio. € Jahresumsatz vertrauen Ärzte, Krankenkassen und Patienten bundesweit auf unsere Qualität und Servicekompetenz. Unser Wachstum ist kein Zufall, sondern das Ergebnis eines engagierten Teams, das jeden Tag daran arbeitet, Allergikern ein besseres Leben zu ermöglichen.

Über Ihre Rolle

Was erwartet Sie als Vertriebsleitung (m/w/d) Allergieprodukte?

- Sie **führen unser 15-köpfiges Innen- und Außendienstteam** fachlich und disziplinarisch und entwickeln es kontinuierlich weiter.
- Sie **steuern unsere Vertriebskanäle** (Fachärzte, Sanitätshäuser und Händler) und treiben gleichzeitig die **Weiterentwicklung** unserer **zentralen Produktsegmente** wie Encasings und allergiepräventive Lösungen voran.
- Sie analysieren unsere historisch gewachsenen Strukturen und gestalten daraus **moderne, effiziente Prozesse**, während Sie aktiv an der **Einführung unseres neuen EDV-Systems (KumaVision)** mitarbeiten.
- Sie arbeiten eng mit der Geschäftsführung zusammen und übernehmen **operative Verantwortung im Tagesgeschäft**.
- Sie bleiben also auch **selbst im Vertrieb aktiv**, **gewinnen deutschlandweit wichtige Key Accounts** und begleiten Ihr Team im Innen- und Außendienst.

Das bringen Sie mit

Mit welchen Voraussetzungen können Sie punkten?

- Sie bringen **mind. 3 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb von Medizin- oder Hygieneprodukten** mit und kennen den Vertrieb im Bereich Fachärzte, Sanitätshäuser, Apotheken oder Händler.
- Darüber hinaus verfügen Sie über **mind. 3 Jahre Berufserfahrung in der Führung von Vertriebsteams**.
- Sie besitzen eine **geringe Reisebereitschaft von etwa 30 %** sowie einen **Führerschein der Klasse B**.
- Sie punkten mit Ihrer ausgeprägten Datenaffinität und bringen **Kenntnisse im Vertriebscontrolling** mit.
- Eine ausgeprägte **Hands-on-Mentalität, starke Führungskompetenz** und ein **lösungsorientierter Arbeitsstil** zeichnen Sie aus.
- Ihre **sehr guten Deutschkenntnisse** sowie **guten Englischkenntnisse** runden Ihr Profil ab.

Jetzt bewerben

Ihr Ansprechpartner bei hiral...



...heißt **Stefano Palu**.

Sie erreichen ihn telefonisch unter
+49 40 228992829



Diese Stelle ist nichts für Sie?

Sie denken, dass die Stelle nicht zu Ihnen passt? Es müssen nicht immer die 100% sein! Gemeinsam finden wir heraus, ob Sie der richtige Bewerber für die Stelle sind.

Zudem erhalten unsere Recruiting-Teams täglich neue, spannende Positionen, die wir für unsere Mandanten besetzen. Senden Sie uns einfach Ihren Lebenslauf und wir kommen auf Sie zu, sobald Ihr Profil zu einer von uns zu besetzenden Stelle passt.

[In Kontakt bleiben](#)

www.hiral.de