

# WIR SUCHEN SIE

zum nächstmöglichen Eintrittstermin als Führungskraft im Bereich der „MODERNEN WUNDVERSORGUNG“ als

## Business Unit Director (AWC)

(m/w)

Die Position umfasst die Verantwortung und Leitung des gesamten nationalen Vertriebs- und Marketingteams unseres Wundproduktportfolios.

### IHR PROFIL

- Sie können eine einschlägige und mehrjährige Berufserfahrung als nationaler Verkaufsleiter eines Pharma-, Medizinprodukte- oder Medizintechnikunternehmens vorweisen und verfügen idealerweise über ein bestehendes Kundenkontaktnetzwerk in diesem Bereich.
- Sie sind eine erfahrene Führungspersönlichkeit und haben nachweislich über mehrere Jahre Außendienst- und Marketingteams erfolgreich geführt.
- Sie bringen vertiefte Marktkenntnisse im medizinischen Umfeld (Medizinprodukte) mit, idealerweise verfügen Sie auch über Erfahrungen in der modernen Wundversorgung.
- Coaching und Training sind Ihnen vertraute Elemente der Mitarbeiterführung.
- Fundierte betriebswirtschaftliche Kenntnisse und eine hohe Ergebnisorientierung zeichnen Sie aus; Marktzahlen können Sie sicher interpretieren und daraus geeignete Maßnahmen ableiten.
- Sie agieren lösungsorientiert und sind entscheidungsfreudig. Sie denken und arbeiten als „Unternehmer“ und sind dadurch offen neue, zukunftsweisende Wege zu beschreiten.
- Sie sind mit den aktuellen Entwicklungen der Gesundheitspolitik sicher vertraut.
- Sie haben sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Sie sind sicher im Umgang mit allen gängigen und modernen Software-Tools.
- Sie bewegen sich sicher auf internationalem Parkett, Ihre Reise- und Übernachtungsbereitschaft wird vorausgesetzt.

### IHRE AUFGABEN

- Strategische und operative Leitung unserer Business Unit Advanced Wound Care auf nationaler Ebene
- Planung und Einsatz von personellen, produktbezogenen und monetären Ressourcen zur Weiterentwicklung des Umsatzes und der Marktposition
- Entwicklung, Kommunikation und Umsetzung geeigneter Vertriebs- sowie Marketingstrategien, basierend auf der Marktsituation und Ihren nachhaltigen Analysen
- Ergebnisverantwortung für den Geschäftsbereich und Personalverantwortung für über 70 Mitarbeiter
- Führung der Nationalen sowie Regionalen Vertriebsleiter und Marketingmitarbeiter mit dem Fokus auf Coaching, Entwicklung und Förderung
- Kundenverantwortung
- Sie steuern mutige und innovative Businessideen bei, um diese Geschäftseinheit noch erfolgreicher zu machen.
- Sie schaffen eine positive und motivierende Teamatmosphäre. Mitarbeiterwertschätzung und –entwicklung liegen Ihnen sehr am Herzen.
- Sie berichten in dieser Position direkt an den Geschäftsführer und sind Mitglied des DACH Management Teams

### UNSER VERSPRECHEN

Wir sind da, um das Leben der Menschen, mit denen wir in Berührung kommen, zu verbessern. Arbeiten Sie mit! Weitere Informationen zu ConvaTec finden Sie unter: [www.convatec.de](http://www.convatec.de)

#### Wir bieten Ihnen:

- eine vielseitige und anspruchsvolle Aufgabe in einem dynamischen und innovativen Umfeld
- die Möglichkeit eigenverantwortlich ein Team zu führen mit viel Freiraum für eigene Ideen
- eine professionelle und intensive Einarbeitung in unserem Münchner Büro
- einen Firmenwagen auch zur privaten Nutzung sowie repräsentative Arbeitsmittel
- einen Arbeitsplatz mit leistungsgerechter Vergütung

**Fühlen Sie sich angesprochen? Dann freuen wir uns darauf, Sie kennen zu lernen!**

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung an: [Recruiting-DACH@convatec.com](mailto:Recruiting-DACH@convatec.com)

