



Verantwortungsvolles Handeln, hohe Kundenorientierung und größtmögliche Unabhängigkeit: Dafür stehen wir bei der Otto Brandes GmbH seit 1923. Dass wir als international tätiges Handelsunternehmen für die Pharma-, Lebensmittel- und Nahrungsergänzungsindustrie so erfolgreich am Markt etabliert sind, haben wir vor allem unseren Mitarbeiter:innen zu verdanken: In flachen Hierarchien und einem gleichermaßen familiären und dynamischen Arbeitsumfeld nutzen unsere Teams tagtäglich ihren unternehmerischen Freiraum für die Entwicklung neuer Geschäfte.

Da wollen Sie unbedingt dabei sein? Dann verstärken Sie uns mit Ihrer Leidenschaft zum Verkauf zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

Sales Manager Ein- und Verkauf Pharmazeutische Wirkstoffe (m/w/d)

Hier können Sie viel bewirken:

Wirkstoffe (APIs) bedarfsgerecht an unsere Kunden verkaufen und passend beim Hersteller einkaufen: Darum geht es in dieser vielseitigen Position, in der Sie entlang der gesamten Lieferkette agieren und Umsatz- und Margenverantwortung übernehmen.

- Sie begleiten unsere (inter-)nationalen Kunden intensiv von der ersten Beratung und Bedarfsanalyse über die Angebotserstellung bis hin zum Vertragsabschluss.
- Im direkten Kontakt mit unseren Herstellpartnern verhandeln Sie Preise und finden so immer die beste Option für den Bedarf unserer Kunden.
- Klar, dass Sie Ihre Kunden regelmäßig vor Ort besuchen und sich eigenhändig um die entsprechende Reiseplanung kümmern.
- So bauen Sie Schritt für Schritt langfristige Geschäftsbeziehungen mit Kunden und Herstellpartnern auf und aus.
- Und nicht zuletzt arbeiten Sie eng mit vielen unserer Abteilungen, z. B. für Logistik- und Qualitätssicherung zusammen.

So wirken Sie auf uns:

- Mit Ihrer Praxis im (inter-)nationalen Verkauf (und idealerweise auch im Einkauf) von Wirkstoffen konnten Sie sich ein breites Netzwerk zu Kunden und Herstellern aufbauen und gute Marktkennntnisse aneignen.
- Sie denken unternehmerisch und punkten mit Ihrem sehr guten Verhandlungsgeschick sowie mit Ihrem kaufmännischen Verständnis.
- Ihre eigenverantwortliche Arbeitsweise überzeugt uns ebenso wie Ihre soziale Kompetenz und Ihr Kommunikations talent.
- Zudem sind Sie sicher im Umgang mit MS Office und bringen sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie idealerweise weitere Fremdsprachenkenntnisse mit.
- Dass Sie mehrtägigen, teilweise internationalen Geschäftsreisen gelassen entgegensehen, versteht sich dabei von selbst.

Unser Vorteils-Rezept für Sie:

- Übernahme vom Bestandsgeschäft in einem dynamischen, globalen Markt
- Ein attraktives Gehaltspaket, vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten und 30 Urlaubstage
- Homeoffice-Möglichkeit
- Überdurchschnittliche Zusatzleistungen: Betriebliche Altersvorsorge, Betriebliche Krankenzusatzversicherung uvm.
- Moderner Arbeitsplatz mit höhenverstellbarem Schreibtisch
- Kostenloser Parkplatz und gute Verkehrsanbindung
- Regelmäßige Teamevents

Freuen Sie sich auf eine vielseitige Aufgabe, in der Sie Verantwortung übernehmen, in einem breiten Gestaltungsspielraum eigene Entscheidungen treffen – und mit unserem durchdachten Bonussystem leistungsgerecht entlohnt werden.

Senden Sie uns Ihre aussage kräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres Gehaltswunschs sowie Ihres frühestmöglichen Einstiegstermins an: personal@otto-brandes.de

HIER BEWERBEN

Otto Brandes GmbH
Channel Tower
Karnapp 25
D - 21079 Hamburg
Phone: +49 40 20 00 66-0
Fax: +49 40 227 68 23
pharma@otto-brandes.de

