

Sales Manager Norddeutschland (m/w/d)

INDICAL – wer sind wir?

INDICAL hat es sich zum Ziel gesetzt, durch verbesserte Diagnostiklösungen zur Vorbeugung, Überwachung und Ausrottung von Tierkrankheiten beizutragen. Unser Fokus ist es, unsere Kunden mit schnellen und zuverlässigen Workflows zu versorgen, die genaue und zuverlässige Ergebnisse sicherstellen. Wir glauben, dass dies am besten durch die Kommerzialisierung und Weiterentwicklung innovativer Lösungen mit hoher Qualität und Zuverlässigkeit erreichbar ist.

Unser Portfolio umfasst immunologische und sofort einsatzbereite molekulare Lösungen, einschließlich Laborautomatisierung. Dabei decken wir alle Aspekte von Forschung und Entwicklung, Produktion, Supply Chain Management und Logistik bis hin zu Finanzen, Geschäftsentwicklung, Marketing & Vertrieb, regulatorischen Angelegenheiten und Qualitätskontrolle ab.

Als ein Unternehmen der börsennotierten VIMIAN-Gruppe ist INDICAL Teil eines globalen Netzwerks innovationsorientierter Unternehmen mit einer gemeinsamen Leidenschaft für die Verbesserung der Tiergesundheit. INDICAL profitiert von der globalen Stärke der VIMIAN-Gruppe und der Agilität eines Start-up-Unternehmens. Mit unserem Vertriebsteam decken wir 18 Länder direkt ab und sind in über 160 Ländern vertreten.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **Sales Manager Norddeutschland**.

Deine Aufgaben

- Vorantreiben unserer Vertriebsaktivitäten zum Erreichen gesetzter Umsatz-, Gewinn- und Marktanteilsziele
- Identifizierung potenzieller Kunden in Deiner Region über verschiedene Vertriebskanäle
- Demonstration überzeugender Produkt- und Technologiekompetenz als Experte beim Kunden vor Ort
- Ausbau bestehender Kundenkontakte und Vertiefung des persönlichen Kontakts zu Meinungsführern und Entscheidungsträgern in veterinärmedizinischen Universitäten, Referenzlabors und der Veterinärindustrie
- Repräsentant von INDICAL auf Meetings und Messen in Ihrer Region
- Planung von Vertriebsaktivitäten und Dokumentation in Sales Force
- Teilnahme an vertiefenden Produkttrainings für den Support unserer Produkte
- Erster Ansprechpartner zur Implementierung neuer Lösungen beim Kunden
- Präsentation produktunterstützender Studien und Daten bei Veterinärdiagnostikern und -technikern

Was wir erwarten

Unser Wunschkandidat verfügt über einen Master-Abschluss in Biologie, Biochemie, Biotechnologie, Veterinärmedizin o.ä. und mindestens 3 Jahre Vertriebserfahrung auf dem Gebiet der Molekulardiagnostik.

Persönliche Anforderungen

- Selbstbewusste, offene und unternehmerisch denkende Persönlichkeit mit Hands-on-Mentalität und Fokus auf Post-Sales-Management
- Tiefgründiges Produktwissen
- Verhandlungssichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Strukturierte, eigenverantwortliche, teamorientierte, genaue und systematische Arbeitsweise
- Hervorragende analytische Fähigkeiten
- Offenheit für Teamwork innerhalb verschiedener Funktionsbereiche
- Technologie-Affinität
- Reisebereitschaft (~40%)
- Flexibilität, Kreativität und die Bereitschaft, sich in eine schnelllebige Branche mit hohem Wachstumspotential einzubringen

Arbeitsort: Home-Office

Abteilung: Sales

Anstellung: Vollzeit

Deine Vorteile bei INDICAL

- Gestalte gemeinsam mit uns die Zukunft der Molekulardiagnostik zur Verbesserung der Gesundheit von Mensch und Tier.
- Werde Teil unserer Flamingo-Familie in einem global wachsenden Unternehmen mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und einer von Leidenschaft und Fairness geprägten Firmenkultur.
- Attraktives Vergütungspaket und umfangreiche Sozialleistungen (VWL, betriebliche Altersvorsorge, private Unfallversicherung, betriebliches Gesundheitsmanagement)

Ein engagiertes und kompetentes Team mit ambitionierten Zielen freut sich auf Deine Unterstützung. Bitte sende uns Deine Bewerbung inklusive Referenzen, frühestmöglichem Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung in einer PDF-Datei an hr@indical.com.

INDICAL fördert ein diverses Arbeitsumfeld und bietet qualifizierten Bewerbern Chancengleichheit bei der Beschäftigung.