

Kompetenzprofil Leiter Vertrieb im Gesundheitswesen,

Person:

- Jahrgang 1975
- Verheiratet, eine Tochter
- Dipl. Betriebswirt

Berufliche Ziele:

- Manager/Leiter Vertrieb national
- Aufbau eines zentralen Vertriebsbereichs
- Organisationsentwicklung Vertrieb / Change Management nach Fusion/Joint Venture

Berufserfahrung:

- Bereichsleitung Vertrieb / Vertriebssteuerung, Pharmagroßhandel
- Leiter Kooperationsvertrieb/Franchise, Pharmagroßhandel
- Brandmanager, Telekommunikationsbranche
- Marketing Manager Trade Marketing, Telekommunikationsbranche

Berufliche Ergebnisse:

- Nachhaltige Zielerreichung im Vertrieb
- Implementierung, Etablierung und Optimierung des zentralen Vertriebsbereichs
- Implementierung und Weiterentwicklung der Vertriebssteuerungssysteme und Umsetzung eines effektiven Berichtswesens zur zielgerichteten Steuerung des Vertriebes
- Neukonzeption Franchise-/Kooperationskonzept mit siebenstelligem Ergebnisbeitrag pro Jahr

Kompetenzen:

- Aufbau von zentralem Vertriebsbereich
- Führungskompetenzen hierarchie- und standortübergreifend
- Change-Management, u.a. Mitglied des Pre-Integration Teams hinsichtlich den Integrationsvorbereitungen für ein geplantes Joint Venture
- Mitglied eines internationalen Führungskräfteprogramms für die mittlere Führungsebene zur Optimierung und Weiterentwicklung von:
 - Führungs-,
 - Change- und
 - Kommunikations-Qualitäten in einem internationalen Kontext
- Erfahrung in internationalen Konzernstrukturen
- Auslandserfahrung (Südafrika)
- Sprachen: Englisch, fließend in Wort und Schrift; Französisch, Grundkenntnisse