

Wir, die Dr. Hesse Tierpharma GmbH & Co. KG, sind ein mittelständisches Unternehmen im Herzen von Steinburg. Hervorgegangen aus dem 1959 gegründeten pharmazeutischen Unternehmen Dr. Hesse vereinen wir heute die erfolgreichen Marken Röhnfried – Produkte für Brieftauben, Rassetauben und Geflügel – und Ida Plus – unsere Heimtiermarke – unter einem Dach. Unsere Produktpalette umfasst sowohl funktionelle Ergänzungsfuttermittel und spezifische Arzneimittel für Hobby- und Heimtiere als auch Hygiene- und Pflegeprodukte. Ein Team von rund 60 Mitarbeiter\*innen sorgt mit viel Herzblut und Engagement für reibungslose Abläufe in allen Bereichen von der Produktentwicklung & Produktion über die Vermarktung bis hin zum Produktversand.



Wir wollen den starken Wachstumskurs mit unserer – im Online-Geschäft bereits erfolgreichen – Marke Ida Plus jetzt auch Omnichannel vorantreiben und sind deshalb auf der Suche nach einem **Sales Manager** (m/w/d), der unseren stationären B2B-Bereich für die DACH-Region entwickelt. Bringe mit uns unsere Vertriebsaktivitäten auf das nächste Level und **unsere Marke Ida Plus erfolgreich in den stationären Fachhandel.**

**Teile unsere Vision: Mit unseren natürlichen, gesunden und hochwirksamen Ergänzungsfuttermitteln Mensch & Tier glücklich zu machen!**

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir **ab sofort** eine/n

## Mitarbeiter Vertrieb (m/w/d) in Vollzeit

### Was wir uns von Dir wünschen:

- Verantwortungsvoll und kompetent **baust Du** in der **gesamten DACH-Region** - als direkter Ansprechpartner für den stationären Fachhandel – **langfristige Beziehungen zu den Entscheidungsträgern zunächst auf** und dann **aus**.
- Durch Dein empathisches Auftreten und Dein umfangreiches Fachwissen überzeugst Du unsere Kunden **von unseren Produkten** und positionierst uns als **strategischen Partner**.
- Du entwickelst ein **tiefes Verständnis** für das Geschäft unserer **B2B Kunden** und weißt, welche **Anforderungen die Endkunden an den Handel** stellen und wie sie zu **erfüllen sind**.
- Du **beobachtest den Markt** und entwickelst daraus entsprechende **Vertriebsstrategien**. Unser Produktmanagement und Marketing stehen Dir dabei **jederzeit mit Rat und Tat** zur Seite und unterstützen Dich.
- Du erstellst **zielgerichtete Angebote** und überzeugst in **Verhandlungsgesprächen**.
- Deine **Beratungsleistung** sowie **Schulungen der Fachhandelsteams** steigern den **gezielten Einsatz** unserer Produkte.
- Auf Fachmessen, Geschäftseröffnungen oder Veranstaltungen der Tiernahrungsbranche und des Zoofachhandels **repräsentierst Du uns** mit **leidenschaftlichem Engagement**.
- Du hast den **Umsatz Deiner Kunden**, sowie das **Wachstumspotenzial** immer im Blick und steigert **beides** kontinuierlich.
- Du arbeitest **zuverlässig** in unserem **CRM-System** und weißt dieses zu Deinem **Vorteil** zu nutzen
- Du erstellst Reports und berichtest direkt an unsere **Geschäftsführung**, die Dich mit ihrer **fachlichen, wirtschaftlichen** und vor allem **menschlichen Kompetenz** jederzeit gerne **unterstützt**.

### Was Du mitbringst:

- Du besitzt eine **hohe Affinität zu Heimtieren!**
- Eine einschlägige **Berufserfahrung im Vertrieb von FMCG** wäre wünschenswert
- Wenn Du sogar **Erfahrung in der Pet-Food Industrie oder im stationären Tier-/Zoofachhandel** hast, werten wir das als sehr großen Vorteil.
- Alternativ hast Du idealerweise **Vertriebserfahrung** im tiermedizinischen (oder medizinischen) Umfeld, in der pharmazeutischen Industrie oder in der Ernährungsbranche.
- Du stellst Dein **Verhandlungsgeschick gerne unter Beweis**.
- Du ergreifst ohne Weiteres die Initiative und bist bereit, **kommerzielle Verantwortung** für die **Umsatzentwicklung unserer Marke** zu übernehmen.
- Du bist **zielstrebig und hochmotiviert** in der Lage, mit Deinem Gespür für Kundenbedürfnisse **Entscheider und Marktmitarbeiter zu begeistern und zu motivieren**.
- Du verfügst über **ausgezeichnete Planungs- und Organisationsfähigkeiten** sowie ein **außergewöhnliches Beziehungsmanagement**.
- Fließende **Sprachkenntnisse in Deutsch** und **sichere Artikulation** sind hierbei **essenziell**.
- Du besitzt **Reisebereitschaft** innerhalb der DACH-Region.
- Dein routinierter Umgang mit den **gängigen Office-Programmen** und **moderner Bürokommunikation** (z.B. CRM) sowie eine **gültige Fahrerlaubnis Klasse B** runden Dein Profil ab.

### Was wir bieten:

- Verantwortungsvolle, spannende und abwechslungsreiche Aufgaben mit **sehr viel Gestaltungsspielraum** in einem dynamischen Familien-Unternehmen, das **flache Hierarchien** und eine offene, lockere Arbeitsatmosphäre lebt, in der alle per „Du“ sind.
- In der **respektvollen und anerkennenden** Zusammenarbeit mit unseren Fachabteilungen werden **Deine Ideen wertgeschätzt und umgesetzt**.
- Die Chance, Dir im Laufe der Zeit **Dein eigenes Vertriebsteam aufzubauen und zu führen**.
- **Flexible Arbeitszeiten** (die auf Vertrauensarbeitszeit basieren)
- Du arbeitest in einem **hybriden Arbeitsmodell** und wir statten Dich entsprechend aus.
- Du bist **unbefristet bei uns angestellt**.
- Du erhältst eine **leistungsgerechte Vergütung mit attraktivem Provisionsmodell**.
- Dir steht ein **Firmenwagen auch zur privaten Benutzung** zur Verfügung.
- Wir kümmern uns um Deine betriebliche **Altersvorsorge**.
- Du hast **30 Tage Urlaubsanspruch**.
- Verschiedene **interne & externe Weiterentwicklungsmöglichkeiten**, die Du eigenständig nach Deinen Interessen auswählen kannst.
- Verschiedene **Mitarbeiterrabatte** - für Mensch und Tier!
- Wir treffen uns alle bei **regelmäßigen Firmen-Events**, wie z.B. Sommerfest, Weihnachtsfeier etc., um den **gemeinsamen Spirit zu pflegen**.

### Haben wir Dein Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns über Deine aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Deiner Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellung per E-Mail an:

**bewerbung@drht.de**

Bei Fragen wende Dich bitte an **Alfred Berger**:

Telefon (0 48 26) 86 10 21

Weitere Informationen unter: **www.drht.de**