

Wir sind ein mittelständischer Hersteller von Rührsystemen. Unsere internationalen Kunden aus der Pharmazie und der pharmazeutischen Industrie schätzen unseren hohen Qualitätsstandard sowie unsere Serviceorientierung, die wir unter anderem durch unsere hohe Fertigungstiefe sicherstellen. An unserem Standort in Zella-Mehlis beschäftigen wir knapp 30 Mitarbeiter und wollen vor allem in neuen und vertikalen Märkten weiterwachsen.

Für unseren Standort in Zella-Mehlis suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Mitarbeiter Sales and Marketing im Außendienst (m/w/d)

Wenn Sie auf der Suche nach einer klassischen Vertriebsrolle mit klar definierten täglichen Arbeitsinhalten und Verantwortlichkeiten sind, ist diese Position **nichts für Sie**.

Wenn Sie jedoch jemand sind, der aktiv an der Gestaltung und Umsetzung unserer Vertriebsumstellung und des Wachstums des Unternehmens mitwirken möchte, Probleme und Herausforderungen mit kreativen Lösungen angehen kann und eine Leidenschaft dafür haben, Lösungen für die Probleme und Herausforderungen der Kunden zu suchen und zu finden und Sie ein Business Developer mit unternehmerischem Denken sind - dann könnte dieser Job genau das **Richtige für Sie** sein.

Wir suchen einen wissbegierigen und anpassungsfähigen Vertriebsmitarbeiter, der mit Leidenschaft dabei ist, unseren Kunden dabei zu helfen, hochwertige Kaufentscheidungen zu treffen. In unserem sich schnell verändernden und hochkomplexen Welt- und Marktumfeld sollten Sie in der Lage und bereit sein, Informationen aus einer Vielzahl von Quellen zu validieren und zu synthetisieren und das gewonnene Wissen anzuwenden, um unsere Kunden bei der Lösung von kommerziellen, technischen und ökologischen Herausforderungen zu unterstützen.

Ihre Aufgaben:

- Weiterentwicklung des nationalen und internationalen Vertriebs
- Akquise von nationalen und internationalen Neukunden
- Erstellung von Angeboten inklusive Kalkulation und Erläuterung
- Steuerung des Marketings mit klarem Fokus auf Leadgenerierung und messbaren Vertriebserfolg
- Mitwirkung bei der Konzeption und Verantwortung für die Markteinführung neuer Produkte
- Langjährige Erfahrung in den Bereichen Vertrieb, Business Development und Kundenbindung im B2B-Bereich
- Erstellung und Auswertung von Analysen, Berechnungen und Statistiken
- Erstellung von Präsentationen und Pflege der Vertriebsdatenbank
- Koordination von Vertriebsmeetings inkl. Zusammenstellung und Aufbereitung der notwendigen Daten, Vor- und -nachbereitung von Meetings
- Analyse von Marktzahlen und Durchführung von Vertriebs- und Marktstudien
- Unterstützung der Vertriebsabteilung
- Ausrichtung der verschiedenen Vertriebskanäle auf unterschiedliche Zielgruppen
- Mitwirkung im Qualitätsmanagement nach DIN EN ISO 9001 ff.

Ihr Profil:

- Bachelor oder vergleichbare abgeschlossene Berufsausbildung, idealerweise erste Berufserfahrung im Bereich Marketing und Vertrieb
- Apotheker respektive PTA
- Selbstständige, strukturierte und kundenorientierte Arbeitsweise
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, Engagement, Eigeninitiative und Entscheidungsfreude
- Kaufmännisches und unternehmerisches Denken und Handeln
- Sicherer Umgang mit den gängigen Office-Anwendungen (Excel, Erstellung von Datenbanken)
- Gute Kenntnisse der deutschen und englischen Sprache in Wort und Schrift, gerne auch weitere Sprachen
- Hohes Maß an Eigeninitiative, unternehmerisches Denken und die Fähigkeit, Herausforderungen durch kreatives Denken zu meistern.
- Teamfähigkeit, Flexibilität und Belastbarkeit
- Reisebereitschaft und Führerschein Klasse B

Das Angebot:

Es erwartet Sie eine abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Tätigkeit in einem mittelständischen Unternehmen, das Teil einer internationalen Unternehmensgruppe im Bereich Pharmazie ist, mit:

- Herausfordernden Aufgaben in einem dynamischen und internationalen Umfeld sowie eine verantwortungsvolle, abwechslungsreiche und selbstständige Tätigkeit
- Attraktive Rahmenbedingungen mit den beruflichen Möglichkeiten eines mittelständischen Unternehmens,
- Ein moderner Arbeitsplatz, aufgeschlossene Kollegen sowie eine leistungsorientierte und attraktive Vergütung.
- Kurze Entscheidungswege
- Mit einer sorgfältigen Einarbeitung und gezielten Weiterbildungsmaßnahmen erleichtern wir Ihnen den Einstieg.

Samix GmbH
Am Köhlersgehäu 50
98544 Zella-Mehlis

oder per Mail an: d.stoessel@samix.com