



Hochwertige Naturheilprodukte liegen voll im Trend. Ein Wachstumsmarkt, in dem ALSITAN als inhabergeführtes Unternehmen mit Sitz in Greifenberg am Ammersee seit mehr als 70 Jahren zu Hause ist. Heute sind wir als Marktführer für Nahrungsergänzungsprodukte sowie mit unserer Naturkosmetik-Marke Alsiroyal in der Reformhaus-Branche hervorragend positioniert und auch im Apothekenmarkt bereits etabliert. Beide Vertriebskanäle bieten für uns hervorragende Wachstumspotenziale, die wir gezielt erschließen wollen: • mit kontinuierlich neuen hochwirksamen Produkten, die den Nerv unserer Zielgruppen treffen und unsere Sortimente sinnvoll ergänzen • mit einer Business-Strategie, die sich konsequent an Zahlen und Marktdaten orientiert • und mit einem innovationsfreudigen Leitungsteam, das Hand in Hand diese nächste Entwicklungsphase von ALSITAN gestaltet. Sind Sie dabei?

VERTRIEBSLEITER GESUNDHEITSMARKT (M/W/D) REFORMHAUS + APOTHEKE

Sie sind im Gesundheitsmarkt zu Hause und wissen, wie erfolgreicher Vertrieb im Segment Reformhaus oder/und Apotheke funktioniert? Dann übernehmen Sie als Leiter unseres engagierten Innen- und -Außendienstteams nationale Verantwortung für den Vertrieb der ALSITAN-Produkte. Sie werden den Absatz mit unseren Vertriebspartnern Reformhaus und Apotheke weiter ausbauen und Umsatzpotentiale optimal ausschöpfen. Mit innovativen Produkten, einem erstklassigen Service, erfolgreichen VKF-Maßnahmen und fundierter Beratung schaffen Sie für diese Partner beste Voraussetzungen, um unsere Produkte erfolgreich abzuverkaufen.

IHRE AUFGABEN:

- Als Mitglied des Leitungsteams wirken Sie an der Planung der Umsatz- und Ertragsziele mit und sind für deren operative Umsetzung verantwortlich.
- Schwerpunkte liegen zum einen in der Steigerung des Umsatzes mit Reformhäusern zum anderen in der Neuaquisition und im Ausbau unserer Präsenz im Apotheken-Markt.
- Bei der Entwicklung von Vertriebs- und Kundenstrategien setzen Sie konsequent auf Analysen von Markt- und Wettbewerbs- sowie kundenspezifischer Entwicklungen. Ob Distribution, Umsatz oder Customer Profitability – Sie haben die Zahlen im Blick und verstehen es, die richtigen Schlüsse und Maßnahmen daraus abzuleiten.
- Als Führungskraft geben Sie Ihren Mitarbeiter*innen im Innen- und Außendienst durch eine KPI-basierte Steuerung die nötige Orientierung und sorgen dafür, dass alle genau den Support und die Informationen bekommen, die sie brauchen, um die Vertriebsziele zu erreichen.
- Koordinieren, fordern, fördern und natürlich „vorleben“ – so führen Sie Ihre Mannschaft zum Erfolg. Die regelmäßige Begleitung und Unterstützung bei Kundenbesuchen gehört für Sie dazu.
- Die Betreuung und den Ausbau des Geschäfts mit wichtigen Schlüsselkunden übernehmen Sie selbst und pflegen intensive Kontakte zu Top-Entscheidern in Reformhaus und Apotheke.
- Sie wissen, dass Erfolge bei den Jahresgesprächen am Verhandlungstisch und am POS erzielt werden müssen. Deshalb geben Sie und Ihr Team Reformhaus- und Apothekenkunden mit VKF-Aktivitäten und Promotions beste Voraussetzungen, um im Abverkauf unserer Produkte erfolgreich zu sein und gemeinsame Ertrag- und Wachstumsziele zu erreichen.
- Mit durchdachten Verkaufsmaterialien und überzeugenden Argumentationsleitfäden unterstützen Sie den Vertrieb dabei, die Produkte erfolgreich im Handel zu platzieren.
- In Zusammenarbeit mit der hausinternen Grafikabteilung entwickeln Sie überzeugende Werbebotschaften und wirkungsvolle (Trade-)Marketingmaßnahmen.

DAS BRINGEN SIE MIT:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein Studium
- Einige Jahre Erfahrung im Vertrieb an Handelspartner im Gesundheitsmarkt – Reformhäuser, Apotheken, Biomärkte – ggf. in leitender Funktion mit erster Personalverantwortung
- Multidisziplinärer Profi mit Erfahrung im Key Account Management und (Trade-)Marketing sowie einem guten Verständnis für Vertriebscontrolling
- Zahlenaffin und analysestark, erfahren in der Entwicklung von Vertriebsstrategien und Konzepten mit unternehmerischem Gespür und dem Ehrgeiz, gesteckte Ziele zu erreichen
- Fit in der Arbeit mit MS Office (v. a. Excel) und CRM-Systemen
- Stark in Kommunikation und Verhandlungsführung auf Top Level

WIR BIETEN:

- Innovationsfreudige, begeisterungsfähige Kolleg*innen, flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege
- Eine anspruchsvolle Vertriebsaufgabe mit Raum für Gestaltung und Unterstützung der Geschäftsführung
- Ein auf langfristige Zusammenarbeit ausgelegtes, unbefristetes Arbeitsverhältnis und attraktive Konditionen, inklusive einem Dienstwagen der Marke BMW – auch zur privaten Nutzung.

DAS PASST?

Dann senden Sie bitte Ihre Bewerbung mit Angabe des möglichen Einstiegstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung an die von uns beauftragte **MOMENTO PERSONALBERATUNG: stoeckle@momento-beratung.de**
Erste Fragen beantwortet Ihnen dort gern Inken Stöckle unter Tel. 089 / 41 32 40 9-0.