

Unser Ziel ist es, die Unabhängigkeit und Lebensqualität von Menschen nach Schicksalsschlägen wie Schlaganfällen zu verbessern. Das erreichen wir durch Entwicklung, Produktion und weltweitem Vertrieb von robotik- und computergestützten Therapiegeräten.

Zur Verstärkung unseres internationalen Teams wird folgende Position ausgeschrieben:

VERTRIEBSLEITER USA (m/w/d)

Deine Aufgaben:

- Strategische Ausrichtung des US-Vertriebsnetzes inkl. Festlegung und Optimierung von Geschäftsmodellen
- Optimierung der Vertriebsmannschaft hinsichtlich der besten Kombination direkter/indirekter Vertrieb
- Führung und Coaching der Mitarbeiter und Vertriebspartner hin zu einem Strategischen Verkaufsansatz (Identifikation Topkunden auf Basis von Peer-Hebeleffekten, Definition und Controlling von Ein- und Ausstiegsriterien in laufenden Projekten, etc.)
- Weiterentwicklung der betriebswirtschaftlichen Transparenz und der Controlling-Systeme im Vertrieb (Qualität und Quantität Sales-Trichter, Projektpflege, Absatzplanung, kurz-/mittel-/langfristig, etc.). In den über Händler- bzw. Agentenstrukturen indirekt bearbeiteten Märkten gilt entsprechendes.
- Teilnahme an Messen und Kongressen
- Gewinnung von Neukunden und Erschließung neuer Marktsegmente
- Kundenbindung der Bestandskunden
- Effektive Zusammenarbeit mit den anderen zentralen Funktionsbereichen, insbesondere Marketing, Business Development, Produktmanagement, Operations- und Geschäftsführung

Dein Profil:

- Vertriebliche Erfahrung im Gesundheitswesen, idealerweise im Klinikbereich
- Erfahrung mit dem Vertrieb langlebiger, erklärungsbedürftiger Investitionsgüter
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit und Steuerung von Vertriebsmitarbeitern und Vertriebspartnern
 - Erfahrung in der Strukturierung und Leitung eines Direkt-Vertriebs sowie von Vertriebspartnern
 - Erfahrung mit der aktiven Nutzung eines CRM zur Planung und Steuerung des Vertriebs
 - Leitung einer Vertriebsgesellschaft mit GuV-Verantwortung oder einer Business Unit inkl. Reportingpflichten

Umfeld:

Medizintechnik-Vertrieb von erklärungsbedürftigen Investitionsgüter für die Bewegungsrehabilitation. Lange Verkaufszyklen, wenig Verbrauchsgüter.

Verankerung im Unternehmen und Verantwortung:

Die Funktion Vertriebsleiter*in USA ist Mitglied des Management Teams und berichtet direkt an den Geschäftsführer Vertrieb/CEO. Stelleninhaber*in verantwortet sämtliche strategischen, taktischen und operativen Ebenen des USA-Vertriebes inkl. der Leitung der amerikanischen Vertriebsniederlassung. Darüber hinaus sind auch die Funktionsbereiche Vertriebsinnendienst, Clinical Application sowie Aftersales (Service) in den USA dieser Leitungsfunktion zugeschlagen. Der Vertrieb erfolgt teilweise direkt, teilweise indirekt über Distributoren oder independent reps. Die Position ist in den USA angesiedelt, idealerweise ist der Stelleninhaber US-Amerikaner.



Ansprechpartner: David Ram, Tyromotion GmbH

Bahnhofsgürtel 59, 8020 Graz, T: +43 (0)316 908 909, www.tyromotion.com