

(Senior) Sales Manager Development Services (w/m)



für unser Headquarter in Starnberg, Deutschland

Mit einem geplanten Umsatz von über 760 Millionen Euro für das laufende Geschäftsjahr zählt die Aenova Group zu den weltweit führenden Unternehmen der Pharma- und Healthcare-Branche. Das Servicespektrum der Gruppe umfasst die gesamte Wertschöpfungskette der Entwicklung und Herstellung aller gängigen Darreichungsformen und Produktgruppen im Bereich Arznei- und Nahrungsergänzungsmittel. Mit hohen Qualitätsstandards, innovativen Technologien und einer klaren Zukunftsausrichtung hat sich Aenova zu Europas Marktführer im Business-to-Business entwickelt. Das Unternehmen, mit Sitz bei München, ist mit 27 Standorten weltweit in elf Ländern vertreten. Mehr als 4.400 Mitarbeiter tragen zum Erfolg der Unternehmensgruppe bei.

Was erwartet Sie?

- Sie betreuen und beraten standortübergreifend den bestehenden Kundenstamm unseres Geschäftsbereichs Development Services, der sich als Dienstleister im Bereich der Entwicklung von Arzneimitteln betätigt.
- Daneben verantworten Sie auch die Neuerschließung von Projekten, Kunden und Märkten.
- Die Akquisition und Planung von Entwicklungsprojekten und die Etablierung strategischer Kundenbeziehungen gehört dabei ebenso zu Ihren Aufgaben wie die Sicherstellung einheitlicher standortübergreifender Standards für die Projektakquise und Projektverfolgung für den Geschäftsbereich Development Services.
- Sie strukturieren das aktuelle Projektportfolio, stellen die angestrebte Performance sicher, vertreten die Aenova Development Services gegenüber internationalen Geschäftspartnern und erarbeiten und verhandeln Entwicklungsverträge.
- Die Etablierung und Pflege von Schnittstellen zu den benachbarten Unternehmensbereichen Controlling, Sales und Technical Operations sowie die regelmäßige Abstimmung mit den jeweiligen Verantwortlichen fällt ebenfalls in Ihren Verantwortungsbereich.

Was sollten Sie mitbringen?

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes pharmazeutisches oder vergleichbares naturwissenschaftliches Studium und Erfahrung in der Entwicklung von Arzneimitteln.
- Idealerweise verfügen Sie zudem über Erfahrung im Vertrieb im pharmazeutischen Umfeld.
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift setzen wir ebenfalls voraus.
- Mit den gängigen MS-Office Anwendungen (insbesondere Excel und PowerPoint) sind Sie bestens vertraut.
- Persönlich zeichnen Sie sich durch unternehmerisches Denken, sicheres Auftreten, eine hohe strategische Orientierung, Teamfähigkeit sowie die Fähigkeit sich in einem schnell verändernden Umfeld zurechtzufinden aus.
- Reisebereitschaft (ca. 50%) rundet Ihr Profil ab.

Wir bieten ein wachstumsorientiertes, dynamisches und internationales Umfeld, in dem sich spannende standortübergreifende Aufgaben, sowie aktive Mitgestaltungsmöglichkeiten bieten. Wenn Sie sich von diesen Aufgaben in einer zukunftsicheren Unternehmensgruppe mit großem Marktpotential angesprochen fühlen, dann freuen wir uns, Sie kennenzulernen.

Interesse geweckt?

Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung, Ihrer Kündigungsfrist und des **Referenzcodes STA-4012** senden Sie bitte, bevorzugt per Email, an recruiting@aenova-group.com. Für Fragen steht Ihnen die Personalabteilung gerne unter +49 8151 9987 113 zur Verfügung.

Aenova Group, Aenova Holding GmbH, Personalabteilung,
Berger Str. 8-10, 82319 Starnberg, Deutschland