

## Wir suchen unseren **Kaufmännischen Direktor (m/w/d)**

Die Position ist am Unternehmenssitz angesiedelt und berichtet direkt an den Geschäftsführer.

### Stellenbeschreibung

Sie werden in erster Linie von Ihrem Büro in Großlöbichau, sowie gelegentlich von Ihrem Homeoffice aus tätig sein. Zu den Aufgaben gehört auch eine internationale Reisetätigkeit, die jedoch ca. 25% nicht überschreiten wird. Ihre Aufgabe ist es, einen Beitrag zur strategischen Entwicklung des Unternehmens zu leisten, das Umsatzwachstum zu unterstützen und sicherzustellen, dass die internen Prozesse angepasst und optimiert werden, um dieses Wachstum zu verwirklichen.

Die Vermarktung von wissenschaftlichen Produkten und deren applikative Anwendung ist Ihnen vertraut und die Umsetzung der damit verbundenen Marketingstrategie stellen eine weitere kritische Aufgabe dar.

In dieser Position sind Sie für unser weltweites Vertriebsgebiet, hauptsächlich Europa, Nordamerika und Teile von Asien verantwortlich, wobei es sich bei unseren Kunden um eine Mischung aus Direktkunden in Universitäten, der Industrie und um Vertriebs- und Handelspartner handelt.

Ihre oberste Aufgabe ist es, die vom Geschäftsführer und dem Vorstand festgelegten Wachstumsziele zu erreichen. Wir begrüßen vor allem Bewerbungen von Kandidaten, die geographisch so lokalisiert sind, dass sie leicht nach Jena pendeln können, um vor Ort im Büro tätig zu werden.

### Zielsetzungen Ihrer Aufgabe

- Aufrechterhaltung und weitere Steigerung des Wachstums und des kommerziellen Erfolgs des Unternehmens.
- Umsetzung von Strategien zur Gewinnung neuer Kunden und falls erforderlich von Vertriebspartnern sowie deren Unterstützung bei der erfolgreichen Anwendung unserer Produkte.
- Nutzung von Marktkenntnissen zur Analyse von Risiken und Chancen sowie zur Planung, Entwicklung und Umsetzung geeigneter kommerzieller Pläne und Strategien.
- Steigerung der internationalen Vertriebsaktivitäten durch Kundenbesuche, Messe- und Konferenzteilnahmen sowie Treffen mit Vertriebspartnern.
- Steuerung von Vertriebskanälen zur Optimierung des Unternehmenserfolges.
- Bereitstellung genauer und zuverlässiger Prognosen, die sowohl für Produktions- als auch für Investitionsentscheidungen maßgeblich sind.
- Verfolgen, messen und analysieren von Geschäfts- und Kundenzufriedenheitskennzahlen anhand von KPIs.
- Mitwirkung beim Einsatz und der Weiterentwicklung der erforderlichen CRM- und Marketing-Automatisierungslösungen für das Unternehmen.
- Unterstützung bei der Entwicklung von Management-Tools zur Verfolgung von Ausgaben, von finanziellen Zielen, Kundenzufriedenheit und Budgets.

- Zusammenarbeit mit verschiedenen Teams in der deutschen Organisation sowie unserer britischen Muttergesellschaft SPT Labtech, wie z. B. Marketing, Kundendienst, Finanzen und der Buchhaltung.

## Gewünschte Erfahrungen und Fähigkeiten

- 5-10 Jahre Erfahrung in einer Führungsposition im Vertrieb oder in einer ähnlichen Position, idealerweise mit internationaler Ausrichtung.
- Fundierte Erfahrungen in der Life-Science-Branche, vorzugsweise mit Kunden in der Forschung oder generell mit Laborkunden; Kenntnisse und Erfahrungen mit Elektronenmikroskopie und Strukturbiologie sind ein eindeutiges Plus.
- Sie haben Erfahrung in kleineren Unternehmenseinheiten zu arbeiten und sind bereits einer einschlägigen Tätigkeit bei KMUs nachgegangen.
- Sie sind vertriebsstark und besitzen sehr gute Kenntnisse von geschäftlichen Verhandlungsprozessen.
- Sie verfügen über eine pragmatische Einstellung, agieren flexibel und haben eine zupackende Persönlichkeit, die strategisch denken und taktisch umsetzen kann.
- Ausgeprägte Fähigkeiten, den Überblick zu behalten sowie Verständnis für die zusammenhängenden Prozesse in Unternehmen.
- Ein solides Marketingverständnis, gute Kenntnisse bei der Nutzung von sozialen Medien und eine strategische Vorgehensweise.

## Qualifikationen

- MSc- oder PhD-Abschluss in Biochemie, Biologie, Biophysik, molekularer Medizin, oder einem verwandten Fachgebiet.
- Ein MBA wäre von Vorteil jedoch zählt für uns vor allem die praktische Erfahrung.
- Sie besitzen Kenntnisse allgemeiner Unternehmenssoftware einschließlich CRM-Lösungen und die Bereitschaft, sich bei Bedarf in neue Anwendungen einzuarbeiten.
- Zweisprachige Kommunikationsfähigkeiten in Englisch und Deutsch; eine eventuelle dritte Sprache (vor allem Mandarin) oder eine kulturelle Affinität zu China wären von Vorteil.
- Praktische und nachgewiesene weltweite interkulturelle Erfahrung.