

Unser Mandant, aus der Kunststoff verarbeitenden Industrie, ausgerichtet auf Europa, ist Hersteller von Produkten für die Pharma-, Diagnostik- und Kosmetik-Industrie.

Für den Bereich Vertrieb/Marketing suchen wir den erfahrenen, branchen- und sales orientierten

LEITER VERTRIEB/ MARKETING (m/w)

Aufgabengebiet

1. Verantwortung des europaweiten Vertriebes und der Marketingaktivitäten des Unternehmens
2. Kundenbetreuung/Neukundenakquisition
3. Marktanalysen und Erschließung relevanter Zielmärkte
4. Konzeption und Umsetzung innovativer Vertriebsstrategien
5. Budgetplanung und -kontrolle
6. Umsatzverantwortung und Reporting direkt an die Geschäftsführung

Anforderungsprofil

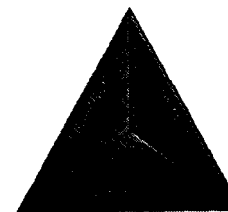
1. Abgeschlossenes Studium, technische Ausbildung Fachrichtung Kunststoff/Metall oder vergleichbare Ausbildung
2. Branchen- und Marktkenntnisse aus Medizintechnik/Pharmaindustrie
3. Technisches Verständnis, lösungsorientiertes Denken
4. Erfahrung im Projektmanagement
5. Führungserfahrung von kleinen Vertriebsteams
6. Abschlussicherheit
7. Reisebereitschaft
8. sehr gute englische Sprachkenntnisse in Wort und Schrift

Sonstiges Teamfähigkeit, analytisches-, technisches- und kaufmännisches Denkvermögen, Flexibilität, hohe Einsatzbereitschaft, seriöses und sicheres Auftreten und gutes Verhandlungsgeschick

Wir bieten eine herausfordernde Aufgabe mit gutem sozialem Umfeld. Der/die Stelleninhaber/-in ist maßgeblich für den Erfolg des Unternehmens verantwortlich. Die Position ist ihrer Bedeutung nach mit einer angemessenen Vergütung ausgestattet.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

PharMA Consulting
Am Gänsborn 19
D-61476 Kronberg i.Ts.
Tel. ++49 (0) 6173 / 31 73 90
Fax ++ 49 (0) 6173 / 31 73 60
mail@pharma-consulting.org
www.pharma-consulting.org



PharMA CONSULTING



Abteilungsleiter (m/w) Marketing

Wir sind ein modernes und leistungsstarkes Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe mit einer Bilanzsumme von rund 3,7 Mrd. Euro, 46 Geschäftsstellen und rund 880 Mitarbeitern. Unsere Kundennähe und ausgeprägte Vertriebsorientierung machen uns zu einem erfolgreichen Institut in Bayern.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen

Abteilungsleiter (m/w) Marketing

Ihr Hauptaufgabenbereich

- Führung einer Abteilung mit derzeit 26 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern
- Fortentwicklung/Umsetzung der Marketingstrategie
- Mitwirkung bei der Vertriebsplanung sowie persönliche Unterstützung des Marktvorstandes im Bereich Vertriebssteuerung
- Vertriebs-/Aktivitätencontrolling
- Ausbau des ganzheitlichen Beratungsansatzes
- Wirkungsvolle Vertriebsunterstützung der Geschäftsstellen und des Bereiches Firmenkunden (z. B. mit Kampagnen, Leuchtturmprodukten etc.)
- Medialer Vertrieb
- Marktforschung
- Presse-/Öffentlichkeitsarbeit/Organisation von Veranstaltungen
- Werbung

Ihr Profil

Sie können Führungserfahrung nachweisen und verfügen über praktische Kenntnisse in den Bereichen Marketing bzw. Vertrieb einer Sparkasse (eines Finanzdienstleisters). Souveränes und gewinnendes Auftreten ergänzen Ihre kreative, kommunikationsstarke und sozialkompetente Persönlichkeit. Hohe Eigeninitiative, selbstverantwortliches Handeln und die Bereitschaft, Repräsentationsaufgaben für die Sparkasse auch außerhalb der Dienstzeiten wahrzunehmen, sind für Sie selbstverständlich.

Unser Angebot

Wir bieten Ihnen eine verantwortungsvolle und interessante Aufgabe, die selbstständiges Arbeiten erfordert. Sie berichten direkt an den Vorstand und erhalten eine von Ihrer Qualifikation und Berufserfahrung abhängige Vergütung nach TVöD mit sozialen und leistungsorientierten Bestandteilen.

Interessiert?

Dann bewerben Sie sich mit Angabe Ihrer Brutto-Jahresgehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins bei der Stadt- und Kreissparkasse Erlangen, Personalabteilung, Werner-von-Siemens-Str. 81, 91052 Erlangen. Ihre Onlinebewerbung richten Sie bitte an: pa@sparkasse-erlangen.de

Noch Fragen?

Für Vorabinformationen steht Ihnen gerne unser Vorstandsmitglied, Herr Walter Paulus-Rohmer (Tel.: 09131 824-201), zur Verfügung. Weitere Informationen zu unserem Unternehmen und unseren Stellenangeboten unter: www.sparkasse-erlangen.de

LEITER MARKETING (m/w)

Der Outimex Konzern ist ein Unternehmensverbund mit internationaler Ausrichtung, der sich auf die passive Verkehrssicherheitstechnik spezialisiert hat. Mit 260 Mitarbeitern verarbeiten wir an verschiedenen europäischen Standorten 40.000 t Stahl im Jahr. Rund 1.000 km Leitplanke verlassen jährlich unsere Produktion. Die hohe Fertigungsqualität und die beständig steigende Nachfrage nach unseren Produkten sowie unser Engagement in den maßgeblichen Verbänden und Gremien haben uns in den letzten Jahren zu einer festen Größe in der Branche werden lassen. Für unsere Konzernzentrale in Berlin suchen wir ab Juni 2009 einen Leiter Marketing (m/w).

IHRE AUFGABEN

- Entwicklung, Planung und Durchführung der Marketing- und Kommunikationsaktivitäten
- Umsetzung der Kommunikationsstrategien (intern & extern)
- Budgetplanung und -monitoring, Sicherstellung der Budgeteinhaltung
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- kontinuierliche Weiterentwicklung und Überwachung der CI/CD
- Steuerung von Agenturen und externen Dienstleistern
- Betreuung und Pflege der Internetpräsenzen
- Verantwortung für die Konzeption und Gestaltung von Unterlagen (Produktbeschreibungen, Broschüren, Flyer, Präsentationen etc.)
- Planung und Realisierung von nationalen und internationalen Messeauftritten.

IHR PROFIL

- erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Marketing oder gleichwertiger Abschluss
- idealerweise erste Erfahrungen und Erfolge im Marketing
- sicherer Umgang mit MS-Office und Adobe InDesign CS2/CS3
- selbständige, zielorientierte Arbeitsweise
- sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Eigeninitiative, Kreativität, ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten, sicheres Auftreten.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben und Sie gerne in einem dynamischen Unternehmen arbeiten, freuen wir uns auf Ihre Unterstützung. Ihre aussagefähige Bewerbung richten Sie bitte unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen per Post oder E-Mail an:

OUTIMEX AG · Martina Zweiniger
Landshuter Straße 1 · 10779 Berlin
karriere@outimex.de · www.outimex.de

Die im Familieneigentum befindliche internationale Unternehmensgruppe entwickelt und produziert seit über einhundert Jahren Maschinen und Anlagen für die Stahl- und Aluminiumindustrie und realisiert mit rd. 8.000 Beschäftigten einen Umsatz von mehr als 5 Mrd. Euro. Das Leistungsspektrum umfasst die gesamte Prozesskette von der Stahlerzeugung bis hin zu Veredelungslinien. Die herausragende Marktstellung wurde erworben durch ausgeprägte Kundenorientierung, maßgeschneiderte innovative Systemkonzepte mit hoher Wirtschaftlichkeit, großes Erfahrungswissen sowie Serviceangebote, die auch Wartungs- und Modernisierungsmodule umfassen. Das Unternehmen gliedert sich in vier selbständige, mit internationalen Tochtergesellschaften und Vertretungen zusammenarbeitende Geschäftsbereiche. In allen geschäftsbereichsübergreifenden Kompetenzfeldern werden diese von den Zentralbereichen unterstützt. Vor dem Hintergrund eines Wettbewerbsumfeldes, das durch wenige große internationale und zahlreiche lokale Wettbewerber geprägt ist, soll sowohl die Markt- als auch die Technologieführerschaft in allen Geschäftsbereichen behauptet und ausgebaut und durch die Realisierung der definierten Renditeziele ein langfristiges Wachstum sichergestellt werden. Vor diesem Hintergrund werden die Ressourcen für die Entwicklung des Kernmarktes China ausgebaut und die Schlagkraft des verantwortlichen Zentralbereiches durch die Etablierung einer neuen Funktion erhöht. Der neue Stelleninhaber verantwortet für den chinesischen Markt die Anbahnung von Projekten für alle Produktbereiche des Konzerns und verfolgt übergeordnet die Abwicklung der Projekte bis zum Abschluss in Koordination mit den Fachabteilungen. Er berichtet an den Leiter

Zentralbereich Marktentwicklung China

Internationale Unternehmensgruppe des Anlagenbaus - 5 Mrd. Euro Umsatz - 8.000 Mitarbeiter

Fachbereichsleiter/in Marktentwicklung China

Wegbereiter im wichtigsten Absatzmarkt für marktführendes Investitionsgüter-Unternehmen

Ich suche die hochschulausgebildete, betriebswirtschaftliche Persönlichkeit mit technischer Affinität oder die ingenieurwissenschaftliche Persönlichkeit der Bereiche Verfahrenstechnik, Anlagenbau, Maschinenbau o. ä. mit kaufmännischer Kompetenz, ggf. Wirtschaftsingenieurwesen. Sie sollten internationale Fach- und Führungserfahrung sowie Managementqualifikationen in einem produzierenden Unternehmen erworben haben. Sie können Strategien entwickeln, in komplexen Situationen Entscheidungen treffen und haben Übung im Einsatz der Instrumente der Markt- und Konkurrenzanalyse. Sie weisen erste Erfahrung im Management umfangreicher internationaler Projekte vor und haben gelernt, sich im chinesischen Markt zu bewegen. Eigene Projektakquise-Erfahrung im chinesischen Umfeld wäre hilfreich. Sie sind eine kommunikationsstarke Persönlichkeit, die andere Menschen im Konzernumfeld und im Markt überzeugen kann. In den verschiedenen Entscheidungsebenen des Marktes können Sie Beziehungen aufbauen und für die Projektgewinnung und -durchführung optimieren. Sie haben die Mentalität, sich für Ihren Bereich hohe Kompetenz zu erarbeiten, und den Ehrgeiz, auch anspruchsvolle Ziele zu erreichen. Eine Mobilität, sich zwischen China und Deutschland zu bewegen, wird vorausgesetzt, ebenso die Beherrschung der englischen und deutschen Sprache. Unternehmenssitz ist eine attraktive Großstadt im Westen Deutschlands. Die Aufgabe richtet sich an markterfahrene Personen, steht aber auch offen für jüngere Persönlichkeiten, die Ansatzpunkte des Profils nachweisen können und über Weiterentwicklungspotential verfügen. Mein Gesprächsangebot gilt auch für entsprechend qualifizierte Damen und Herren, die derzeit keine Veränderung beabsichtigen, jedoch einen Gedankenaustausch mit mir begrüßen würden. Sie erreichen mich unter: Dr. Rochus Mummert & Partner Gesellschaft für Unternehmensberatung mbH, Heuberg 1 / Hohe Bleichen in 20354 Hamburg, Telefon 040 - 3596 311-20, E-Mail: Juergen.Puetter@DrMummert.de.

Dabei dürfen Sie absolute Vertraulichkeit voraussetzen. Sie finden uns im Internet unter www.drmmummert.de.

Jürgen Pütter

DR. ROCHUS MUMMERT & PARTNER

Unternehmerische Pionieraufgabe bei bekanntem Markenartikler

Unser Klient ist eine in der süddeutschen Region angesiedelte Familien-AG, die in ihrer fast 100-jährigen Firmengeschichte bestens im Gesundheitsmarkt positioniert war und auch heute noch einen Bekanntheitsgrad von annähernd 90% genießt. Im Rahmen einer wohl vorbereiteten Nachfolgeregelung sowie langfristigen Unternehmensabsicherung ermöglichen zukunftsorientierte Kapitalmaßnahmen neue Marktaktivitäten, die sich in anspruchsvollen Relaunches sowie der Neupositionierung bekannter Marken exklusiv in der Apotheke dokumentieren werden.

Um den hieraus resultierenden komplexen und vielschichtigen Aufgaben in vollem Umfang gerecht werden zu können, suchen wir eine im OTC-/Rx- oder auch Consumer-Markt erfahrene Führungspersönlichkeit (m/w), die in der neu geschaffenen Position als anfangs **B E R E I C H S-**

Leiter/in Marketing/Vertrieb

– Perspektive: Mitglied des Vorstands –

herausragende Leistungen zu erbringen bereit und vor allem in der Lage ist. So werden Sie aufbauend auf den Status-Analysen nicht nur die strategischen wie auch operativen Entscheidungen für die zielgerichtete Marktbearbeitung verantworten, sondern vor allem auch die interne Organisation einschließlich Ihrer Bereiche Marketing und Vertrieb schlagkräftig neu ausrichten. Neben den o. g. Relaunches werden Sie zugleich für die Festigung bestehender resp. den Ausbau neuer Partnerschaften mit Einkaufsorganisationen wie auch Apothekerverbänden ebenso verantwortlich sein wie für die Erschließung neuer Absatzkanäle. Die Kontaktpflege zu den anerkannten Opinion Leaders sowie Verhandlungen mit bestehenden oder auch neuen Lohnherstellern wird Ihre Verantwortung anspruchsvoll abrunden. Selbstverständlich werden Sie in dieser Funktion direkt an die Vorstände berichten.

Um den hohen Erwartungen dieser exponierten und mit absolutem Gestaltungsfreiraum ausgestatteten Position souverän gewachsen zu sein, verfügen Sie über profunde Kenntnisse und nachweisliche Führungserfahrung im Vertrieb von vorzugsweise OTC-Produkten oder apothekenpflichtigen Arzneimitteln. Da Sie für Ihren Bereich volle Ertragsverantwortung inne haben werden, zeichnen Sie sich durch eine analytisch-rationale Denk- und Arbeitsweise sowie klare Entscheidungs- und vor allem Umsetzungsstärke aus. Mittelständisch-bodenständig geprägt entwickeln Sie Visionen und eine Begeisterungsstärke, die Ihre Mitarbeiter/-innen dauerhaft motiviert. Außergewöhnliches Verhandlungsgeschick auf allen hierarchischen Ebenen ist für Sie ebenso selbstverständlich wie moderne Management-Methoden, die gerade im derzeitigen Change-Prozess unerlässlich sind.

Sie erkennen bereits jetzt: Eine außergewöhnliche Position, die Kompetenz und das Engagement einer echten Unternehmer-Persönlichkeit erfordert. Eine Karrierechance, die Ihnen in überschaubarem Zeitraum zudem eine außergewöhnliche berufliche Perspektive eröffnet. Wenn Sie über die für diese Aufgabe erforderlichen fachlichen Voraussetzungen wie auch persönlichen Tugenden verfügen, freuen wir uns auf das persönliche Gespräch mit Ihnen.

Weitere Details zum Unternehmen, den Aufgabenstellungen wie auch den interessanten Rahmenbedingungen erörtern wir gerne im persönlichen Gespräch, das wir kurzfristig mit Ihnen vereinbaren werden.

Haben Sie vorab noch Fragen? Dann rufen Sie uns doch einfach an!

Gerne stehen Ihnen **Herr Jürgen B. Herget** (Tel. 089/829292-20) und **Herr Patric Heberlein** (Tel. 089/829292-19) für weitere Details zur Verfügung. Neben objektiver Information garantieren wir strengste Diskretion sowie die absolute Einhaltung eventueller Sperrvermerke. Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Unterlagen (tabell. Lebenslauf, Zeugnisse sowie Einkommensvorstellung), die Sie uns bitte unter der Projektnummer **JBH 3960** per E-Mail (max. 1 MB), oder idealerweise über unser Karriereportal auf www.jbh-herget.de/karriereportal zukommen lassen.

JBH-MANAGEMENT- & PERSONALBERATUNG HERGET

Landshuter Allee 8, 80637 München, Tel. 089/829292-0, Fax 089/829292-25, E-Mail: karriere@jbh-herget.de, www.jbh-herget.de

diabetes DE**Wissen
schafft Gesundheit**

diabetesDE ist eine Initiative der Deutschen-Diabetes-Gesellschaft (DDG) und des Verbands der Diabetes-Beratungs- und Schulungsberufe in Deutschland (VDBD). Wir wollen Aktivitäten bündeln, Informationen vermitteln und die Beratung fördern – im Interesse der Menschen. Allein in Deutschland sind 10 Mio. Menschen an Diabetes erkrankt. Für den Aufbau der Organisation suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Leiter/in Marketing

Dienstleistungsangebot, Allianzen, Kooperationen

Sie entwickeln ein attraktives Dienstleistungsangebot für Menschen mit Diabetes und gewinnen Kooperationspartner. Durch umfassende Informationen und überzeugende Vorteile gewinnen Sie Mitglieder für die Organisation.

Leiter/in Public Relation

Öffentlichkeitsarbeit, Politikkontakte, Fundraising

Sie machen diabetesDE in der Öffentlichkeit bekannt, entwickeln eine dialogische Internetplattform und knüpfen Kontakte zur Politik- und Verbandsszene. In einem zweiten Schritt bauen Sie das Fundraising auf.

Sie verfügen über einen qualifizierten Hochschulabschluss und einschlägige Berufserfahrungen. Sie überzeugen durch Ihre analytischen Fähigkeiten, sind kommunikationsstark, arbeiten selbständig und strukturiert. Es macht Ihnen Freude, eine neue Organisation aufzubauen.

Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres derzeitigen Gehalts senden Sie bitte bis zum 20. 2. 2009 an info@diabetesde.org oder diabetesDE, Reinhardtstraße 14, 10117 Berlin. Für Rückfragen steht Ihnen Frau Sylvia Moede, Tel. 030/88 912 912, smoe@act-value.de, zur Verfügung.