

Für eine bessere Medizin und mehr Gesundheit im Leben.



Sie zeichnen sich durch Erfahrung und Wissen im Ratgeber-Markt aus? Sie haben einen hohen Qualitätsanspruch an sich selbst und es macht Ihnen Freude, Menschen zu begeistern? Ihr verkäuferisches Talent kombiniert mit einem guten Gespür für Kunden möchten Sie zielsicher für den Unternehmenserfolg einsetzen? Dann sind Sie bei uns richtig!

Wir suchen Sie für unseren **Bereich Trade/B2C Sales and Customer Service** zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

Sales Manager (m/w/d)

Freuen Sie sich auf

- **Sales** – Aktiver eigenverantwortlicher Vertrieb des Produktportfolios TRIAS Ratgeber, inklusive Marktkommunikation (beispielsweise VLB TIX) und POS-Aktionen
- **Verantwortung** – Eigenverantwortliche Kundenbetreuung mit Umsatzverantwortung für definierte Accounts in einem sich dynamisch verändernden Markt
- **Akquise** – Regelmäßige und systematische Akquise-Tätigkeiten zur Gewinnung von Neukunden oder zur Rückgewinnung inaktiver Kunden
- **Strategie & Weiterentwicklung** – Systematische Bewertung der Strategie-, Struktur- und Prozessveränderungen bei den definierten Accounts, mit Ableitung der sich daraus ergebenden Chancen und Risiken
- **Kundendatenmanagement** – Analyse und Auswertung der Kundendaten (Stammdaten, KPI-Reports, Potenziale, Performance) und erforderlicher Maßnahmen
- **Marktexpertise** – Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalysen (KPI-Reports, Kundenentwicklungsliste, Konkurrenzanalysen)
- **Beitrag zum Unternehmenserfolg** – Einbringen von Impulsen und Anregungen zur Weiterentwicklung des Produktportfolios

Das zeichnet Sie aus

- Freude am Verkaufen, Zielstrebigkeit und Reisebereitschaft
- Begeisterung für Bücher, die Menschen anleiten, unterstützen und inspirieren
- Verkaufstalent und Enthusiasmus
- Sehr gute Kenntnisse des Ratgeber-Marktes und der Wettbewerbssituation
- Standing, Belastbarkeit und Durchsetzungsvermögen
- Authentische und faire Kommunikation und ein sicheres und souveränes Auftreten
- Teamfähigkeit, Kommunikationsstärke und Offenheit
- Analysefähigkeit und eine strukturierte und methodische Arbeits- und Vorgehensweise
- Sehr gute Englischkenntnisse

Wir bieten Ihnen

- Vielseitige und herausfordernde Tätigkeit mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung
- Möglichkeiten gewinnbringende Ideen einzubringen und kurze Entscheidungswege
- Flexible Arbeitszeiten im Rahmen unserer unternehmensinternen Vereinbarungen
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten, ausgerichtet an zukünftigen Anforderungen und Entwicklungen im Rahmen unserer Thieme Academy
- Ein renommiertes und mitarbeiterfreundliches Familienunternehmen, das mit seiner offenen Kommunikation stark auf den Wert des Einzelnen setzt und durch kollegiale Zusammenarbeit geprägt ist

Die **Thieme Gruppe** ist marktführender Anbieter von Informationen und Services, die dazu beitragen, Gesundheit und Gesundheitsversorgung zu verbessern. Anspruch der Thieme Gruppe ist es, Medizinstudierenden, Ärzten, Pflegekräften und Therapeuten, Kliniken, Krankenkassen sowie allen an Gesundheit Interessierten genau die Informationen, Services und Werkzeuge bereitzustellen, die sie in einer bestimmten Arbeitssituation oder Lebensphase benötigen. Durch die hohe Qualität und zielgruppenspezifische Relevanz der angebotenen Leistungen bereitet Thieme den Weg für eine bessere Medizin und mehr Gesundheit im Leben. Nutzen Sie diese Chance für Ihre persönliche Entwicklung und nehmen Sie Kontakt mit uns auf! Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen.

Überzeugen Sie uns mit **Ihrer Online-Bewerbung** unter Angabe der **Kennziffer 20-100635** sowie Ihres Gehaltswunsches und Ihres frühest-möglichen Eintrittstermins.

Die Möglichkeit zur Online-Bewerbung finden Sie auf unserer Karriereseite unter www.thieme.de.