

dynamisch - umsetzungsstark – kreativ - strukturiert

Geschäftsführer Vertriebsgesellschaft (m/w/d) medizinisches Cannabis (THC)

Unsere Mandantin ist ein führendes Unternehmen im europäischen Cannabismarkt. Das Unternehmen zeichnet sich aus durch seine durchgängige vertikale Integration über die gesamten Cannabis –Produktpalette, betreibt in der Schweiz die größten europäischen Indoor-Produktionsanlagen für Cannabis und verfügt über etablierte Marken und Vertriebswege für die unterschiedlichen Produktsegmente. Für den weiteren Ausbau der deutschen Vertriebsgesellschaft für medizinisches Cannabis (THC) suchen wir einen agilen Vertriebsprofi als Geschäftsführer (m/w/d), der das Unternehmen, das auch über die erforderliche Zulassung verfügt, leitet und weiterentwickelt. Ihre Mobilität und Ihr Standort sollten eine regelmäßige Präsenz in Erfurt und München sowie bundesweit im Markt begünstigen.

Wir wenden uns an unternehmerische Menschen, die Drive, Erfahrung, Strukturiertheit und Umsetzungsstärke mitbringen, die vielversprechenden Chancen zu heben, die sich für unsere Mandantin aufgrund ihrer vertikalen und gleichzeitig vielseitigen Aufstellung im Markt ergeben. Gemeinsam mit einem hochmotivierten, professionellen Team wird das dann auch Ihre persönliche Chance sein.

Ihre Aufgaben sind im Einzelnen:

- Verantwortung für das operative Geschäft und die weitere strategische Ausrichtung der Vertriebsgesellschaft in enger Zusammenarbeit mit der produzierenden Muttergesellschaft.
- Kreative, vorausschauende Entwicklung und Umsetzung der Vertriebs- und Marketingstrategien
- Führung und Entwicklung eines engagierten und kompetenten Teams
- Kontinuierliches Monitoring und Evaluation der Marktsituation in die Gruppe
- Repräsentation des Unternehmens im Markt
- Weiterer Aufbau und Pflege von langfristigen Beziehungen zu Kunden, Lieferanten, Partnern und Behörden
- Sicherstellung der Einhaltung von gesetzlichen Vorgaben und Qualitätsstandards
- Steuerung und Optimierung der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und Prozesse
- Identifikation und Erschließung neuer Markt- und Wachstumspotenziale

Das könnten Sie mitbringen:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Medizin, Pharmazie oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige erfolgreiche Berufs- und Führungserfahrung im Vertrieb, idealerweise im Bereich medizinisches Cannabis oder von Produkten und Branchen mit vergleichbaren Marktstrukturen und Anforderungen
- Eigenverantwortliche, strukturierte und umsetzungsstarke Arbeitsweise
- Führungserfahrung und Motivationsfähigkeit
- Unternehmerisches Denken und Handeln sowie eine ausgeprägte Kunden- und Ergebnisorientierung
- Hohe Kommunikations- und Präsentationsskills sowie sicheres Auftreten
- Routiniertes betriebswirtschaftliches Verständnis
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Bereitschaft zu regelmäßigen Dienstreisen

Wenn Sie diese herausfordernde, dynamische Tätigkeit reizt und Sie sich die Aufgabe begründet zutrauen, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme oder Bewerbung - gerne mit Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung - unter der Kennziffer Ip 766 an bewerber@leuckartpartners.de. Herr Dominik v. Leuckart steht Ihnen vorab unter +49 731 936 292 0 für Fragen zur Verfügung – nach Rückrufmail gerne auch abends oder am Wochenende. Diskretion ist garantiert.