



amoena

STELLENANGEBOT

# Vice President Global Sales (d/m/w)

## Anforderungen

- Nachgewiesener, mehrjähriger Erfolg bei der Steuerung internationaler Vertriebsteams
- Ausgezeichnete zwischenmenschliche und kommunikative Fähigkeiten
- Analytische und strategische Denkfähigkeit
- Freude am internationalen Arbeiten und hohe Reisebereitschaft
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Sprachkenntnisse von Vorteil

📍 Deutsche Großstadt mit Flughafen 🗑️ Ab 12 Jahren Berufserfahrung

**Amoena ist globaler Marktführer für postoperative Brustversorgung und stellt hoch innovative Produkte aus den Bereichen Recovery Care, Brustprothetik und Breast-Care-Textilien her, die auf sämtlichen Kontinenten und in mehr 60 Ländern erhältlich sind. Der Vice President Global Sales (d/m/w) übernimmt die Verantwortung für die erfolgreiche Ausrichtung und Steuerung des weltweiten Vertriebs und spielt beim weiteren Wachstum des Unternehmens eine Schlüsselrolle.**





## ÜBER DAS UNTERNEHMEN

# Amoena

**Am Anfang erfolgreicher Innovationen steht Empathie. Dieses tiefe Verständnis für die Bedürfnisse der Zielgruppe ist es, das dem bayerischen Unternehmen Amoena zu weltweitem Erfolg verhalf: Die Vision der Gründerin war es, die Versorgung von Frauen mit Brustkrebs nach einer Mastektomie zu verbessern. 1984 entwickelte und patentierte Amoena die erste Silikon-Brustprothese und hat sich inzwischen zum globalen Markt- und Qualitätsführer im Segment der Brustversorgung entwickelt. Das in Raubling in der Nähe des Chiemsees ansässige Unternehmen versorgt Frauen mit Brustkrebsdiagnose durch hochinnovative Produkte aus den Bereichen Recovery Care, Brustprothetik und Breast Care Textilien, um ihnen den Weg zurück in ein normales Leben zu ermöglichen.**

Rund 400 MitarbeiterInnen weltweit – davon 200 am Hauptsitz in Raubling – setzen sich täglich mit viel Engagement dafür ein, die Lebensqualität betroffener Frauen zu verbessern. Neben dem deutschen Firmensitz, an dem unter anderem die Fertigung der Prothesen erfolgt, gehören zu Amoena 15 Tochtergesellschaften auf sämtlichen Kontinenten sowie ein Vertriebspartnernetzwerk, das mehr als 60 Länder umfasst.



Höchste Ansprüche an Qualität, Innovation und Design haben darüber hinaus die Entwicklung maßgeblich geprägt. Bis heute hat Amoena weltweit über 17 Millionen Brustprothesen und 34 Millionen Breast Care Textilien verkauft – mit steigender Tendenz. Denn Brustkrebs ist mit inzwischen fast 25% die weltweit am häufigsten diagnostizierte Krebsart bei Frauen, und immer mehr Frauen entscheiden sich aus unterschiedlichen Gründen für eine nachträgliche Operation.

Erfolg ist bei Amoena jedoch kein Grund, sich auszuruhen: Die ständige Suche nach noch besseren, intelligenteren und innovativeren Lösungen liegt ebenso in der DNA des Unternehmens wie die Empathie für individuelle Zielgruppenbedürfnisse. Das erfahrene Forschungs- und Entwicklungsteam arbeitet eng mit medizinischen Fachkräften und Experten aus der ganzen Welt zusammen, um das Produktportfolio kontinuierlich weiterzuentwickeln. Dass hierbei die Bedürfnisse der Frauen immer klar im Mittelpunkt stehen, zeigt eindrucksvoll die 2020 eingeführte Amoena Custom Technologie: Dieses einzigartige Baukastensystem ermöglicht es dank innovativer Technologien, wie u.a. 3D-Scans, Maßprothesen zu fertigen, die optimal an die Bedürfnisse der jeweiligen Frau angepasst sind. Kein Wunder, dass Amoena immer wieder mit Patenten für Materialien und Herstellungsmethoden sowie internationalen Design- und Innovationspreisen ausgezeichnet wird: Erst kürzlich erhielt Amoena für seine neueste Innovation, die Adapt Air Luftkammertechnologie, den renommierten Red Dot Award sowie den Deutschen Designpreis.

Zur Unterstützung des internationalen Wachstums wird nun ein Vice President Global Sales (d/m/w) gesucht, der die direkte Verantwortung für die globale Verkaufsstrategie und -leistung übernimmt und zum weiteren Erfolg des Unternehmens einen maßgeblichen Beitrag leistet.



## Vice President Global Sales (d/m/w)

Die innovativen Produkte von Amoena sind weltweit ein Begriff und werden erfolgreich in mehr als 60 Ländern vertrieben. Der Vice President Global Sales leistet zum weiteren Wachstum und der internationalen Expansion des Unternehmens einen entscheidenden Beitrag, indem sie/er den Vertrieb in den Schlüsselmärkten Deutschland und USA sowie einer Reihe ausgewählter weiterer Märkte (Gesamtumsatz: ca. 50 Mio Euro) erfolgreich steuert und dabei entscheidend ausbaut.

Durch die Weiterentwicklung der globalen Vertriebsstrategie und eine effiziente, kundenzentrierte Ausrichtung sämtlicher Vertriebsprozesse entlang der Customer Journey und Kanäle (spezialisierte Fachhandel, medizinische Einrichtungen und Versorgungszentren sowie gesetzliche Leistungsträger) wird eine langfristige Steigerung des Geschäftserfolgs sichergestellt. Da die Vertriebslandschaft aufgrund der unterschiedlichen Gesundheitssysteme und gesetzlichen Bestimmungen in den einzelnen Märkten variiert, werden Vertriebsstrategien und verkaufsfördernde Maßnahmen jeweils an die spezifischen Anforderungen und Gegebenheiten angepasst.

Der VP Global Sales berichtet an den CEO des Unternehmens und übernimmt die direkte Leitung von insgesamt acht Landesgesellschaften. Gemeinsam mit deren Managing Directors definiert sie/er die globalen Umsatz- und Vertriebsziele, steuert die Vertriebsteams und überwacht die Verkaufsleistung.



Innovative, globale Vertriebskonzepte zur Umsatzsteigerung werden entwickelt und erfolgreich implementiert. Als Mitglied des internationalen Managementteams ist sie/er unmittelbar in die strategische Steuerung des Unternehmens eingebunden und arbeitet eng mit Key Stakeholdern aller anderen Unternehmensbereiche zusammen, um einen maximalen Erfolg der Vertriebsanstrengungen zu gewährleisten.

**Die Aufgaben auf einen Blick:**

- Entwicklung einer globalen Vertriebsstrategie, die auf die Unternehmensziele und Markttrends abgestimmt ist
- Festlegung von Umsatzzielen und Überwachung der Vertriebsleistung auf globaler Ebene
- Aufbau und Führung eines leistungsstarken globalen Vertriebsteams, einschließlich Rekrutierung, Leistungsbewertung, Schulung und Entwicklung der MitarbeiterInnen
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen mit internationalen Großkunden, Gesundheitseinrichtungen, gesetzlichen Leistungsträgern sowie weiteren strategischen Partnern
- Nachhaltige Entwicklung erfolgreicher Vertriebs- und Marketingstrategien zur Steigerung von Verkaufsergebnissen und Marktanteilen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Marketingteam sowie weiteren Abteilungen bei der Entwicklung von Verkaufsförderungsmaßnahmen und der Umsetzung der Vertriebs- und Marketingstrategie
- Optimale Budgetierung und Ressourcenverwaltung als Basis für den Erfolg des Vertriebsteams
- Marktanalyse und Wettbewerbsbeobachtung zur Identifizierung von Chancen und Risiken, um die Vertriebsstrategie anzupassen und das Unternehmen erfolgreich auf dem globalen Markt zu positionieren



Diese spannende Führungsposition in einem innovativen Unternehmen, das sich der Gesundheit und dem Wohlbefinden der Zielgruppe verschrieben hat, verfolgt ein ambitioniertes Ziel: den langfristigen Geschäftserfolg zu steigern durch erfolgreiche Weiterentwicklung der bestehenden Vertriebsstrategie, Entwicklung und Implementierung zukunftsweisender Verkaufskonzepte sowie den Auf- und Ausbau erfolgreicher Kundenbeziehungen. Beste Voraussetzungen für erfahrene Führungskräfte, die Vertrieb als Mission verstehen und auf globaler Ebene viel bewegen wollen.

Neben nachgewiesener Erfahrung in der Führung und Motivation internationaler Vertriebsteams erfordert diese anspruchsvolle Aufgabe ausgezeichnete zwischenmenschliche und kommunikative Fähigkeiten, um effektiv mit Kunden, Partnern und internen Stakeholdern zu interagieren. Ausgeprägte analytische und strategische Denkfähigkeiten zur Erkennung von Marktchancen und dem Treffen fundierter Entscheidungen sollten für die Rolle ebenso mitgebracht werden wie die Bereitschaft zu internationalen Reisen, da regelmäßig international ansässige Kunden, Niederlassungen und Veranstaltungen besucht werden. Vertriebserfahrene und kommunikativ starke KandidatInnen mit Überzeugungskraft und „Drive“ finden in dieser Rolle darüber hinaus eine großartige Gelegenheit, zur wertstiftenden Vision eines Unternehmens mit „Purpose“ beizutragen. Aufgrund des globalen Charakters kann die Rolle remote ausgeübt werden. ■



**Interessiert?** Amoena hat Top of Minds mit der Besetzung dieser Position beauftragt. Um Ihr Interesse zu bekunden, kontaktieren Sie bitte Oliver Tonnar unter [olivertonnar@topofminds.com](mailto:olivertonnar@topofminds.com).



**Wir ziehen leidenschaftliche und leistungsorientierte Partner an, um die Amoena-Organisation auf der ganzen Welt auszubauen. Durch Investitionen und die Weiterentwicklung unserer Kernkompetenzen wollen wir unsere Führungsposition stärken und ein nachhaltiges Wachstum generieren, um noch mehr betroffenen Frauen weltweit zu helfen.**

Oliver Doerner, CEO