

Wir sind ein erfolgreiches Schweizer Familienunternehmen in Dübendorf, welches Arzneimittel, Medizinprodukte und Nahrungsergänzungsmittel in der Schweiz vertreibt. Unsere flexible Struktur, unser ausgeprägtes Qualitätsverständnis und die hohe Fachkompetenz in allen Bereichen machen uns zu einem idealen Partner für Ärzte, Apotheken, Drogerien und Spitäler.

Im Zuge einer Nachfolgeplanung suchen wir **per 1. Februar 2027** eine führungsstarke und unternehmerisch denkende Persönlichkeit als

Head of Sales OTC m/w/d 100%
Drogerien & Apotheken & E-Commerce ganze Schweiz

Was die Rolle besonders macht

Die Position verbindet klassische Verkaufsführung mit strategischem Management und dem Aufbau eines für unser OTC-Geschäft künftig wichtigen E-Commerce-Kanals.

Ihre Aufgaben:

Führung & Effizienz des Aussendienstes

- Führung, Coaching und Weiterentwicklung der fünf Verkaufsregionen
- Steigerung von Produktivität, Qualität und Kundenbearbeitung anhand relevanter Verkaufs- und Aktivitätskennzahlen
- Sicherstellung der konsequenten Umsetzung der Vertriebsstrategie

Aufbau & Entwicklung E-Commerce

- Schrittweiser Aufbau und Weiterentwicklung unseres E-Commerce-Geschäfts im OTC
- Entwicklung geeigneter Kunden- und Vertriebsmodelle für neue und bestehende E-Commerce Partner unter Berücksichtigung von Markt- und regulatorischen Entwicklungen
- Verbindung von Aussendienst, Key Account Management und E-Commerce zu einem integrierten Vertriebsansatz

Führung & Steuerung Key Account Management

- Führung und Entwicklung der Key Account Managerin
- Verantwortung für die strategische Planung und Priorisierung der Key Accounts
- Coaching und Sparring bei wichtigen Kunden-, Key-Account- und Verhandlungsthemen
- Aufbau eines starken Tandems aus Verkaufsleitung und Key Account Management

Ihr Profil

- Mehrjährige Vertriebserfahrung im OTC-, Pharma-, Healthcare- oder FMCG-Umfeld sowie mehrjährige Führungserfahrung
- Ausgeprägte Coaching-, Kommunikations- und Verhandlungskompetenz
- Starkes kommerzielles Verständnis und datenbasierte Arbeitsweise
- Tiefes Verständnis zu den verschiedenen Kanälen im Schweizer Gesundheitswesen
- Interesse an E-Commerce und digitalen Geschäftsmodellen
- Unternehmerisches Denken, Gestaltungswille und hohe Umsetzungsorientierung
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Französisch

Wir bieten:

- Eine verantwortungsvolle Position mit viel Gestaltungsspielraum und die Möglichkeit, unsere Vertriebsorganisation aktiv weiterzuentwickeln
- Eine kollegiale, engagierte und wertschätzende Unternehmenskultur mit kurzen Entscheidungswegen
- Ein stabiles Unternehmen mit klarer Marktposition
- Sehr gute Sozialleistungen sowie moderne Anstellungsbedingungen

Hat sich Ihr Puls beim Lesen erhöht, erkennen Sie sich in diesem Profil? Dann brennen wir darauf Sie kennenzulernen. Nehmen Sie noch heute Kontakt mit uns auf und senden uns Ihre aussagekräftige und vollständige Bewerbung (CV, Zeugnisse und Diplome) per Mail an jobs@biomed.ch. Wir freuen uns auf Sie! **Bewerbungen von Personalvermittlungen werden nicht berücksichtigt.**

Biomed AG
Human Resources / Monique Wyler
Tel : 044 802 16 73
www.biomed.ch/jobs