

Senior Sales Manager (m/w/d)

Festanstellung, Vollzeit • Schönefeld

Ihre Aufgaben

Als **Senior Sales Manager (m/w/d)** tragen Sie in zentraler Position zu **Umsatz, Neugeschäft und Entwicklung der Bestandskunden** bei:

- Aktiver B2B-Vertrieb unserer Dienstleistungen in der Pharmalogistik
- Neukundengewinnung (von der Identifikation über die Akquise bis zum Vertragsabschluss)
- Weiterentwicklung und Verlängerung von Bestandskundenverträgen
- Aufbau, Steuerung und Priorisierung der gesamten Sales-Pipeline
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung (dynamisch, zielorientiert, anspruchsvoll)
- Abstimmung mit internen Fachbereichen (Operations, Qualität, Buchhaltung, Customer Service etc.)
- Repräsentation des Unternehmens bei Kundenterminen, Präsentationen und Verhandlungen

Kurz gesagt: Sie sind maßgeblich verantwortlich für den Vertrieb – mit Rückendeckung, aber ohne Mikromanagement.

Ihr Profil

Fachlich

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise mit Umsatz- und Ergebnisverantwortung
- Erfahrung im Pharma-Umfeld (z. B. Pharma, Healthcare, Life Sciences) sehr wünschenswert
- Kenntnisse in Logistik, Supply Chain oder Dienstleistungen von Vorteil, aber nachrangig
- Sicheres Auftreten in Verhandlungen – auch auf Entscheidungsebene

Persönlich

- Verkäufermentalität: Abschlussorientiert, hartnäckig, belastbar
- Hohe Eigenverantwortung und Durchsetzungsfähigkeit (extern und intern)
- Sie lassen sich nicht aus der Ruhe bringen und nicht „über den Tisch ziehen“
- Klar in der Kommunikation, professionell im Auftreten, verbindlich im Handeln

Wir bieten

- Unbefristetes Arbeitsverhältnis mit hoher unternehmerischer Verantwortung
- Attraktives Fixgehalt plus sehr attraktive und leistungsbezogene Provision
- Firmenwagen (nach bestandener Probezeit, auch zur privaten Nutzung)
- Hybridmodell: Büro, Außendienst und Remote-Anteile kombinierbar
- Kurze Entscheidungswege und direkter Draht zur Geschäftsführung
- Gestaltungsspielraum: Sie bauen „Ihren“ Vertrieb aktiv mit auf
- Zukunftssicherer Arbeitsplatz in einer wachsenden Branche

Für wen diese Stelle nicht geeignet ist

- Für Menschen, die lieber beraten oder konzeptionieren als verkaufen
- Für Kandidat:innen, die klare Zielvorgaben oder Ergebnisverantwortung scheuen
- Für Personen, die nicht gut mit starken Persönlichkeiten im Arbeitskontext umgehen können

ÜBER UNS

Wir sorgen dafür, dass Medikamente sicher ankommen - im Lager, bei der Herstellung und auf dem Transportweg.

Als spezialisierter Partner der pharmazeutischen Industrie übernehmen wir bei UNITAX-Pharmalogistik Verantwortung für die sichere Lagerung, präzise Kommissionierung und regelkonforme Serialisierung ebenso wie für den temperaturgeführten Transport von Arzneimitteln. Unser Handeln folgt höchsten Qualitätsstandards - im Einklang mit den GMP- und GDP-Richtlinien. Dach UNITAX ist mehr als Pharmalogistik: Als Teil der kritischen Infrastruktur leisten wir einen wichtigen Beitrag zur Versorgungssicherheit und Resilienz Europas. Unsere Arbeit hilft mit, die Gesundheit von Menschen zu schützen - in Deutschland, in Europa und darüber hinaus. An unserem hochmodernen Standort am Flughafen Schönefeld (BER) arbeiten rund 160 Mitarbeitende gemeinsam daran, dass jedes Detail stimmt - vom Lagereingang über die Herstellung bis zur letzten Meile. Wir wachsen weiter und suchen Menschen, die Verantwortung übernehmen und gestalten wollen. Menschen, die nicht nur einen Job, sondern eine sinnvolle Aufgabe suchen - mit Entwicklungsperspektive, Wertschätzung und in einem wachsenden Umfeld.

UNITAX PharmaSolutions - Für Menschen. Für Gesundheit. Für Europa.

Neugierig geworden - auch wenn keine Stelle perfekt passt? Dann freuen wir uns trotzdem auf ein Zeichen. Vielleicht ergibt sich mehr, als man denkt.



Bewerbung an:

bewerbung@unitax-group.de