

## Chief Commercial Officer - CCO (all genders) in-vitro Diagnostik – Standort NRW

Unser Auftraggeber ist die deutsche Tochtergesellschaft eines global agierenden in-vitro Diagnostik-Herstellers mit innovativer Technologie, der sich erfolgreich auf Wachstumskurs befindet.

Zur Erweiterung des Management-Teams mit Verantwortung für die Bereiche Marketing, Vertrieb, Kunden-Service und Applikation suchen wir einen

**Chief Commercial Officer - CCO (all genders)**, unbefristet

### Ihre Hauptaufgaben:

- Gesamtverantwortung für die definierten Verkaufsziele unter Berücksichtigung der Unternehmensziele, der Kundenbedürfnisse und der relevanten KPIs
- Festlegung von Marketing- und Verkaufsstrategien, Marktbeobachtung, Weiterentwicklung des Produktportfolios und Management des Produktlebenszyklus
- Ergebnisorientierte, motivierende Führung und Weiterentwicklung der Mitarbeiterteams
- Ausbau und Pflege von Beziehungen zu Kunden, Partnern und anderen relevanten Stakeholdern
- Regelmäßiges Reporting an den CEO und den internationalen Mutterkonzern
- Kontinuierliche Verbesserung der Verkaufsprozesse und -ergebnisse sowie interner Bereichsstrukturen und Gewährleistung einer hohen Servicequalität
- Kollegiale Zusammenarbeit im Managementteam

In dieser Position berichten Sie direkt an den CEO

### Ihr Profil:

Natur-, Ingenieur- oder wirtschaftswissenschaftliches Studium bzw. vergleichbare Ausbildung; Führungserfahrung im Marketing- und Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte im LifeSciences/HealthCare Umfeld o.ä.; Kenntnisse der relevanten Regularien; ausgeprägte Organisations-, Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten; hohe Kunden- und Serviceorientierung sowie verantwortungsbewusste, lösungsorientierte Arbeitsweise; Teamfähigkeit und hands-on Mentalität sowie eine unternehmerisch und strategisch geprägte Denkweise; sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort & Schrift.

### Angebot:

Das Unternehmen bietet Wachstumschancen und Handlungsspielräume in einem innovativen Umfeld. Es erwartet Sie eine abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Aufgabe in einer mit flachen Hierarchien ausgestatteten Organisation und von Wertschätzung geprägter Unternehmenskultur.

Gerne teilen wir weitere Details mit. Sprechen Sie uns an, wir freuen uns auf Sie!

### Kontaktdaten:

Dr. Yvonne Ventur  
TROCKLE Unternehmensberatung – Büro Bochum  
0170 / 333 03 08  
ventur@trockle-unternehmensberatung.de  
www.trockle-unternehmensberatung.de  
www.linkedin.com/in/dr-yvonne-ventur-healthcare

---