



## **MANAGER BUSINESS DEVELOPMENT I PRICING (M/W/D)**

### **AM STANDORT BERLIN**

Bei unserem Mandanten handelt es sich um ein junges, dynamisches Unternehmen im Gesundheitsbereich, das Produkte zur häuslichen Pflege vertreibt. Die Firma mit derzeit 100 Mitarbeitern, ist die Tochtergesellschaft eines großen und namhaften Health-Care-Konzerns in Deutschland.

### **ANFORDERUNGSPROFIL**

- Verantwortung für alle Produktneuentwicklungen und Strategien, abgeleitet aus den Kundenbedürfnissen, dem Wettbewerb und der Marktsituation unter Berücksichtigung der gesetzlichen Rahmenbedingungen im Health-Care Markt
- Ansprechpartner zu Produktfragen für das gesamte Unternehmen
- Laufende Optimierung des Sortiments und dessen Steuerung anhand relevanter KPI's
- Identifikation von Marktpotenzialen und Optimierungsmöglichkeiten, die Analyse von Tarifen der Mitbewerber sowie die Erstellung von Produkt- und Marktvergleichen
- Analyse und Reporting der Produktkostenstrukturen
- Durchführung von Konditions- und Vertragsverhandlungen mit Lieferanten
- Begleitung aller pricing- und produktcontrollingrelevanten Fragestellungen
- Unterstützung bei der Erstellung der Umsatz- und Budgetplanung
- Beobachtung der wirtschaftlichen Bedingungen im Marktumfeld sowie von Branchentrends, Wettbewerb und Gesetzgebung
- Beratung und Unterstützung der Geschäftsführung bei strategischen Themen, wie z. B. der Erarbeitung von Analysen, Konzepten und Präsentationen
- Mitgestaltung der optimalen Wertschöpfungstiefe in cross-funktionalen Teams
- Prozessoptimierung und Qualitätssicherung im Bereich Product management & Pricing

### **WAS DU MITBRINGEN SOLLTEST**

- Masterstudium im Bereich Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsingenieurwesen, o.ä.
- Berufserfahrung mit dem Schwerpunkt Business Development, Pricing, Produktmanagement oder Unternehmensentwicklung, vorzugsweise im Bereich Health Care

- Überzeugungs- und Durchsetzungsfähigkeit sowie diplomatisches Geschick sowie ein stark ausgeprägter Unternehmergeist & Gestaltungswille
- Sehr gute strategische, konzeptionelle und analytischen Fähigkeiten
- Gespür für Neugeschäft und Marktentwicklungen
- Ausgeprägte Vertriebsorientierung, gute Kommunikationsfähigkeiten und eine hohe Servicebereitschaft

## **UNSER ANGEBOT**

- Ein sicherer Arbeitsplatz in einem wachstumsstarken und gesellschaftlich relevanten Unternehmen
- Wir wissen Deinen Einsatz zu schätzen und belohnen ihn mit einem attraktiven Vergütungspaket inklusive betrieblicher Altersvorsorge sowie einem interessanten Angebot zum monatlichen Bezug steuerfreier Sachleistungen
- Wir bieten außerdem flexible Arbeitszeiten und Du hast die Möglichkeit, tageweise vom Home Office aus zu arbeiten.
- Versorgung mit Kalt- und Warmgetränken vor Ort ist für uns eine Selbstverständlichkeit

Wenn Sie sich von der oben beschriebenen Position angesprochen fühlen und sicher sind, dass Sie die Anforderungen mehrheitlich erfüllen können, dann freuen wir uns über Ihre aussagekräftigen und aktuellen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihres Wunschgehalts sowie Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins an [kontakt@honores-gmbh.de](mailto:kontakt@honores-gmbh.de).