

Die **Omega Pharma Deutschland GmbH** gehört zur international agierenden Omega Pharma NV, Teil der Perrigo Company plc. Perrigo ist eines der Top-5 OTC-Unternehmen weltweit mit einem jährlichen Umsatz von ca. 4,06 Mrd. USD. Mit mehr als 10.000 Mitarbeitern vertreibt das Unternehmen Arzneimittel, Medizinprodukte, Nahrungsergänzungsmittel und Kosmetika über Apotheken, Drogerien, Online-Versandhändler und den Lebensmitteleinzelhandel in über 40 Ländern. Der Erfolg von Omega Pharma basiert vor allem auf der Entwicklung und Vermarktung von erfolgreichen Brands wie GRANU FINK®, Abtei®, Wartner®, Pencivir® und Yokebe®, mit denen wir sowohl für den Verbraucher als auch für Mitbewerber neue Maßstäbe setzen.

Zur Verstärkung unseres Teams am Standort Herrenberg suchen wir ab sofort eine/n

Leiter Customer Strategy & Implementation (m/w)

Ihre Aufgaben:

- Schnittstellenmanagement zwischen Marketing & Vertrieb: Festlegen der Portfolio Prioritäten, Entwicklung von Vertriebsplänen für das ganze Portfolio basierend auf Customer / Shopper Insights und Marketingplänen
- Entwicklung von Differenzierungsstrategien für verschiedene Distributionskanäle
- Analyse von Shopper und Customer Insights sowie Wettbewerbern und Marken KPIs zur Identifizierung von kanal- und kundenspezifischen POS-Potentialen
- Erarbeitung von Verkaufsunterlagen für den Vertrieb inkl. Erstellung von Materialien zur Begeisterung des Handels sowie Implementierung von Verkaufsförderungsmaßnahmen
- Entwicklung von kundenspezifischen Aktivitäten und Konzeption von In-Out Promotions zur Steigerung der Sichtbarkeit auf Zweitplatzierungen
- Steuerung der Verkaufsrundenplanung für den Apotheken-Außendienst: Festlegung der Besprechungsprioritäten, Erarbeitung von kanal- und markenrelevanten sell-in und sell-out Maßnahmen, Bereitstellung der Materialien sowie Konferenzplanung und Präsentation der Ideen
- Konzeptionelle Umsetzung von Produktlaunches am POS und Budget-Planung, -Steuerung und -Kontrolle, Tracking und Auswertung von POS-Maßnahmen
- Konzeption von Commercial Innovation Themen unter den Kriterien Neuartigkeit, Nachhaltigkeit, Mehrwert Shopper & Kunde und Umsatz- / Profitsteigerung
- Begleitung des Key Account Managements zu Kundenterminen
- Unterstützung des Category Management Teams bei der Durchführung von Virtual Store Tests
- Koordination und Steuerung von externen Agenturen inkl. Vertragsverhandlungen und Feedbackgesprächen
- Disziplinarische und inhaltliche Führung der zugeordneten Mitarbeiter



WARTNER®

GRANU FINK®

Yokebe.

Pencivir®
BEI LIPPENHERPES

AZARON

Femtest®

Ihre Qualifikationen & Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium, idealerweise mit Schwerpunkt Marketing / Vertrieb oder Handel oder Vergleichbares
- Erfahrung in „blue chip“ FMCG, idealerweise 7 bis 10 Jahre Berufserfahrung im OTC Bereich
- Mehrjährige Berufserfahrung im Key Account Management, Shopper Marketing, Marketing oder im Bereich Consumer, freiverkäuflicher Gesundheitsprodukte (OTC)
- Erfahrung in Mitarbeiterführung
- Ein hohes Maß an Eigeninitiative, Zielstrebigkeit, Selbständigkeit und Flexibilität
- Analytisches und strategisches Denkvermögen
- Gute Kenntnisse der deutschen Handels- und / oder Apotheken-Landschaft
- Englisch fließend in Wort und Schrift

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Bitte senden Sie Ihre Unterlagen mit Angabe Ihres Eintrittsdatums sowie Ihrer Gehaltsvorstellungen an BCHEPersonalabteilung@perrigo.com, an Herrn **Johann Muro**. Für weitere Rückfragen stehen wir Ihnen telefonisch unter **07032 9154 113** gerne zur Verfügung.

Omega Pharma Deutschland GmbH, Benzstraße 25, 71083 Herrenberg, www.omega-pharma.de

