

# Head of Sales (m/w/d) Homecare

Munich | 01.05.2026 | Full-time employee



BEWERBEN

**Unser Mandant ist ein bundesweit agierendes pharmazeutisches Unternehmen, welches den Gesundheitsmarkt zukunftsweisend und innovativ mitgestaltet. Durch das zugrundeliegende ganzheitliche Versorgungskonzept ist es möglich, jeden Aspekt der Versorgung der zum Teil schwerstkranken Patienten zu übernehmen. Das Angebot richtet sich hierbei an alle Ansprechpartner und Institutionen des Versorgungspfades einer Patientenreise.**

## Ihre Hauptaufgaben

- Gesamtverantwortung für die Vertriebsorganisation
- Führung, Coaching und Weiterentwicklung von regionalen Vertriebsleitungen und Key Accounts
- Entwicklung und Umsetzung einer skalierbaren Vertriebsstrategie
- Steuerung von Umsatz-, Ergebnis- und Wachstumszielen
- Aufbau und Weiterentwicklung nachhaltiger Kundenbeziehungen
- Analyse von Markt- und Wettbewerbsentwicklungen
- Weiterentwicklung von Strukturen, Prozessen und KPIs im Vertrieb
- Enge Zusammenarbeit mit Geschäftsführung, Marketing und Operations
- Förderung einer leistungsorientierten, motivierenden Vertriebskultur

## Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium (z. B. Betriebswirtschaft, Gesundheitsökonomie, Life Sciences) oder vergleichbare Qualifikation

- Mehrjährige Führungserfahrung im Vertrieb, idealerweise im Homecare-, Pharma- oder MedTech-Umfeld
- Fundierte Kenntnisse des deutschen Gesundheitsmarktes, insbesondere Versorgungsstrukturen und Kostenträgerlogiken
- Erfahrung im Aufbau und in der Skalierung von Vertriebsorganisationen
- Sicherer Umgang mit Kennzahlensteuerung, CRM-Systemen und modernen Vertriebsinstrumenten

## Die Rahmenbedingungen

- Breite Gestaltungsspielräume und eine offene Unternehmenskultur
- Attraktives Vergütungspaket sowie ansprechende Sozialleistungen und zahlreiche Benefits
- Attraktiver Dienstwagen (auch zur privaten Nutzung)
- 31 Tage Urlaub
- Betriebliche Altersvorsorge, Betriebsarzt & Gesundheitsvorsorge
- JobRad-Leasing
- Moderne technische Ausstattung
- offenes Betriebsklima und ein hochmotiviertes Team

**BEWERBEN**

Alternativ können Sie sich auch weiterhin [per E-Mail bewerben](#).