APOMEDICA
PHARMAZEUTISCHE PRODUKTE

Internationale Märkte entwickeln. Partner gewinnen. Wachstum gestalten.

Apomedica ist ein österreichisches Pharmaunternehmen mit starken Marken wie Dr. Böhm® und klaren Wachstumsambitionen für die kommenden Jahre.

Für den gezielten Ausbau unseres internationalen Geschäfts suchen wir eine unternehmerisch denkende Persönlichkeit, die neue Märkte systematisch bewertet, die richtigen Geschäftspartner gewinnt und gemeinsam mit ihnen nachhaltiges internationales Geschäft aufbaut.

Als Head of Business Development International übernimmst du eine strategische Schlüsselrolle und berichtest direkt an den CEO / Geschäftsführer Pharma.

Was wir suchen:

Head of Business Development International (m/w/d)

Vollzeit, ab sofort

Arbeitsort: Hybrid, mit Anwesenheit in Graz

Jahresbruttogehalt mit Bereitschaft zur Überzahlung ab 130.000,- € (bei VZ)

Deine Aufgabe

Du verantwortest die Entwicklung neuer internationaler Wachstumsoptionen – von der Marktanalyse bis zum erfolgreichen Aufbau des Geschäfts.

Dazu gehören insbesondere:

- internationale Märkte analysieren, bewerten und priorisieren
- Business Cases und marktspezifische Go-to-Market-Modelle entwickeln
- Produkte und Kategorien mit einem klaren „Right to Win" identifizieren
- internationale Distributions- und Geschäftspartner identifizieren, gewinnen und langfristig entwickeln
- Verhandlungen führen, Partnerschaften strukturieren und deren kommerzielle Entwicklung aktiv begleiten
- Markteintritte cross-funktional steuern
- Investitionen, Wirtschaftlichkeit und Risiken bewerten

Unser Fokus liegt zunächst auf Europa und angrenzenden Märkten. Dabei gilt: Nicht möglichst viele Märkte eröffnen, sondern die richtigen Märkte mit dem passenden Geschäftsmodell und den richtigen Partnern erfolgreich entwickeln.

Wen wir suchen

Du bist kein klassischer Exportleiter und kein reiner Strategieberater, sondern ein unternehmerisch denkender Business Developer, der analytische Stärke mit kommerziellem Gespür und Beziehungsstärke verbindet. Du kannst Märkte bewerten – und ebenso überzeugend Partner gewinnen und gemeinsam mit ihnen Geschäft aufbauen.

Du bringst idealerweise mit:

- mindestens 10 Jahre relevante Berufserfahrung im internationalen Business Development oder Market Expansion
- nachweisliche Erfahrung beim Aufbau neuer europäischer Märkte
- Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung von Go-to-Market-Modellen
- nachweisliche Erfahrung im Aufbau und in der Steuerung internationaler Distributor- und Partnerbeziehungen
- Sicherheit bei Business Cases und Investitionsentscheidungen
- Erfahrung in Consumer Healthcare, OTC, Pharma oder Nahrungsergänzungsmitteln
- analytische Stärke, Verhandlungsgeschick, unternehmerisches Denken und hohe Umsetzungsorientierung

Was die Rolle besonders macht

Du übernimmst keine bestehende Exportorganisation, die lediglich verwaltet werden soll.

Deine Aufgabe ist es, neue internationale Wachstumsfelder zu entwickeln, die richtigen Partner dafür zu gewinnen und die nächste Phase der Internationalisierung von Apomedica aktiv mitzugestalten.

Gerade in der Aufbauphase bedeutet das: strategisch denken, aber ebenso selbst Beziehungen aufbauen, Partner überzeugen und gemeinsam mit ihnen Geschäft entwickeln.

Du arbeitest direkt mit der Geschäftsführung zusammen und hast großen Gestaltungsspielraum. Mittelfristig ist – abhängig von der Entwicklung des internationalen Geschäfts – der Aufbau eines eigenen Business-Development-Teams vorgesehen.

Ein Wohnort in Graz ist nicht zwingend erforderlich. Regelmäßige Präsenz in Graz sowie europaweite Partner- und Marktbesuche gehören zur Rolle.

Wenn du internationale Märkte nicht einfach bearbeiten, sondern wirklich entwickeln willst, freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen.

Haben wir dein Interesse geweckt?
Dann bewerbe dich jetzt und werde Teil unseres Teams!
Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen. **jobs@apomedica.com**

Jetzt bewerben!

APOMEDICA Pharmazeutische Produkte GmbH | Roseggerkai 3 | 8010 Graz, Austria | Tel.: +43 316 823533 | www.apomedica.com