Stellenbeschreibung: Country Manager:in Frankreich
Standort: Berlin-Pankow | Eintritt: ab sofort | Vollzeit

Wer wir sind

Die Kaymogyn GmbH ist ein unabhängiges, kleines Familienunternehmen, das 2002 von Prof. Dr. Eiko E. Petersen gegründet wurde – einem zu Lebzeiten führenden deutschen Gynäkologen und Mikrobiologen. Auf Basis seiner langjährigen klinischen Erfahrungen und dazu mit viel Herzblut entwickelte er die medizinische Hautschutzmarke Deumavan. Deumavan wurde für Frauen und Männer zum Problemlöser bei nichtinfektiösen Hauterkrankungen im sensiblen Intimbereich und ist die meistempfohlene Intimschutzsalbe bei Gynäkologen, Urologen und Dermatologen in Deutschland.

Wir suchen für den französischen Markt eine:n unternehmerisch denkende:n **Country Manager:in Frankreich (m/w/d)**. In dieser Schlüsselposition berichtest Du direkt an die Geschäftsführung und verantwortest den Relaunch und die Skalierung unserer Aktivitäten in Frankreich.

Deine Aufgaben

Du übernimmst die operative und strategische Gesamtverantwortung für Frankreich. Dein Ziel ist es, den Marktanteil signifikant zu steigern und die Strukturen zu festigen:

- **Distributoren- & Dienstleistermanagement:** Du identifizierst, qualifizierst und evaluierst nicht nur potenzielle Vertriebspartner, sondern auch notwendige Dienstleister (z.B. für Logistik, Marketing). Du führst Verhandlungen bis zum Vertragsabschluss und steuerst diese externen Partner aktiv aus, um Qualität und Kosteneffizienz sicherzustellen.
- **Markt-Relaunch & Business Development:** Du treibst den Marktaufbau voran, indem Du Strategien für den Apothekenvertrieb entwickelst und mit Partnern umsetzt. Dabei bereitest Du den Weg für zukünftige Teamstrukturen.
- **Produkt-Launches & Portfolio:** Du verantwortest die erfolgreiche Markteinführung neuer Produkte in Frankreich. Dies beinhaltet die Anpassung der Go-to-Market-Strategie an lokale Gegebenheiten.
- **Marketing:** Du repräsentierst Kaymogyn auf relevanten Fachkongressen und organisierst diese. Du baust ein Netzwerk zu relevanten Meinungsträger:innen auf und steuerst Marketingkampagnen.
- **Operations & Administration:** Du behältst den Überblick über administrative Prozesse (u.a. Kundenanfragen), stellst die Einhaltung regulatorischer Anforderungen sicher und unterstützt die Logistikprozesse vor Ort.

Das bist du

- **Erfahrung:** Berufserfahrung im Business Development, Export oder Vertrieb, idealerweise in der Pharma-, OTC- oder Kosmetikbranche mit Fokus auf Frankreich.
- **Sprachkompetenz:** Verhandlungssicheres Französisch (must-have, idealerweise Muttersprachler:in oder vergleichbares Niveau) sowie sehr gutes Deutsch und Englisch.
- **Netzwerk:** Verständnis des französischen Apotheken- und Gesundheitsmarktes; ein bestehendes Netzwerk zu Distributoren oder im gynäkologischen Bereich ist von großem Vorteil.
- **Persönlichkeit:** Du bist ein "Hands-on"-Typ, der sowohl strategische Konzepte schreiben als auch auf einem Kongress selbst mit anpacken kann.
- **Führungsverantwortung:** Du arbeitest in dieser Rolle als "Individual Contributor" eigenverantwortlich und direkt berichtend an die GF; die Position beinhaltet keine disziplinarische Teamführung.
- **Arbeitsweise:** Strukturiert, analytisch und pragmatisch – Du behältst auch bei komplexen Projekten (Logistik, Legal, Sales) den Überblick.
- **Reisebereitschaft:** Regelmäßige Reisen nach Frankreich (zu Partnern und Kongressen) sind für Dich selbstverständlich.

Was dir geboten wird

- **Impact:** Du erhältst die einmalige Chance, das Frankreich-Geschäft eines erfolgreichen Unternehmens maßgeblich neu aufzubauen und direktes Feedback zu deinen Erfolgen zu sehen.
- **Flexibilität:** Die Stelle ist in Vollzeit geplant, im Einzelfall ist auch Teilzeit möglich. Wir bieten ein modernes Büro in Berlin-Pankow mit Homeoffice-Option & flexibler Arbeitszeitgestaltung, um Arbeit und Privatleben optimal zu vereinbaren.
- **Kultur:** Du wirst Teil eines hochmotivierten Teams mit flachen Hierarchien, ausgezeichnetem Teamspirit und kurzer Berichtslinie direkt zur Geschäftsführung.
- **Perspektive:** Ein unbefristeter Arbeitsvertrag, 30 Tage Urlaub p.a. und intensive Einarbeitung.

Wenn Du Lust hast, Deine Ideen und Erfahrungen bei uns einzubringen, dann sende Deinen Lebenslauf und Dein Anschreiben mit Angaben Deines frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Gehaltswunsch an job(at)kaymogyn.de.