

Unser Mandant ist der führender japanische Pharmakonzern mit starken Standbeinen innerhalb von Europa. Insbesondere in der Gastroenterologie und der Onkologie geht unser Kunde mit großen Schritten voran.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen

Key Account Manager (m/w/d) Partnerships & Contracts

Pharmaindustrie / Klinikmarkt / Onkologie / Immunologie

Standort: Home-Office in der Region

Kennziffer: 25887

zur Betreuung der Region

- Süd-West und Mitteldeutschland (München, Nürnberg, Stuttgart, Würzburg, Frankfurt am Main, Kassel, Köln, Münster)

Ihre Aufgaben

- Aufbau und Pflege von Beziehungen zu relevanten Stakeholdergruppen auf Managementebene, in enger funktionsübergreifender Zusammenarbeit und Abstimmung
- Analyse des Marktumfelds in einem definierten geografischen Gebiet
- Weiterentwicklung von Analyseinstrumenten und -strategien
- Durchführung regionaler Verhandlungen für das relevante Produktportfolio
- Verantwortlich für die Abstimmung relevanter Aktivitäten mit regionalen Kollegen, sowie mit internen Funktionen
- Kontinuierliche Entwicklung und Aktualisierung des Wissens über Produkte und Therapiegebiete
- Dokumentation und Administration von Preisen und Konditionen für verhandelte Produkte in elektronischen Systemen
- Ansprechpartner für Großkunden (extern) und für Marketing-, Vertriebs- und medizinisches Personal (intern) zur Information und Unterstützung bei Erstattungsprozessen und -plänen (z. B. NUB, Zusatzentgelte);
- Vertretung der medizinisch – wissenschaftlichen Nutzenargumentation gegenüber medizinischen und pharmazeutischen Stakeholdern;
- Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung komplexer Gespräche zu medizinischen, gesundheitsökonomischen, versorgungs- und erstattungsrelevanten Fragestellungen für die genannten Kundengruppen
- Aktive Kommunikation mit strategischen Partnern (intern & extern), um den vollen Zugang für Schlüsselmarken zu allen Krankenhäusern und Großkunden zu gewährleisten
- Koordination relevanter Aktivitäten in definierten Krankenhäusern und Sicherstellung eines umfassenden Informationsaustauschs
- Planung, Organisation und Durchführung von regionalen Veranstaltungen für die oben genannten Stakeholdergruppen, sowie Mitarbeit bei der Interaktion mit pharmazeutisch – wissenschaftlichen Stakeholdern
- Unterstützung, Schulung und Beratung der relevanten Teams zu gesundheitsökonomischen und erstattungsrelevanten Fragestellungen, insbesondere auch die Erstellung von Informations- und Schulungsmaterialien wie z.B. Newslettern

Ihre Qualifikation

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium in Gesundheitsökonomie, Naturwissenschaften oder vergleichbare Qualifikation
- Anforderungen gem. §75 AMG werden erfüllt
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung in der pharmazeutischen Industrie, mindestens 2 Jahre innerhalb einer Funktion, mit institutionellen Kunden, insbesondere Krankenhäusern und Einkaufsgemeinschaften
- Erfahrung in der abteilungsübergreifenden Projektarbeit sowie in der zielgerichteten Kommunikation mit den relevanten Stakeholdergruppen wie z.B. Krankenhausapothekern
- Sicherer Umgang mit MS-Office Programmen, insbesondere Excel
- Prozess- und Analysekompetenz verbunden mit einer lösungsorientierten selbstständigen Arbeitsweise
- Profunde Kenntnisse der gesundheitsökonomischen und gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Preisbildung und Erstattung von Arzneimitteln, insbesondere in der Krankenhausversorgung;
- Interesse an wissenschaftlichen Fragestellungen und Bereitschaft, sich auch in komplexe Zusammenhänge rasch einzuarbeiten
- Überzeugende Kommunikations- und Verhandlungsstärke, rhetorische Gewandtheit, sicheres Auftreten und präsentieren, diplomatisches Geschick, analytisches Denkvermögen und eine strukturierte, selbstständige und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Überdurchschnittlicher Erfolgswille, Planungs- und Organisationsgeschick sowie hohe Reisebereitschaft und Teamfähigkeit
- Bereitschaft Verantwortung zu übernehmen und proaktiv zu agieren, um kurz- und langfristige Ziele zu erreichen
- Bewusstsein, dass der Patient im Fokus unseres Handelns steht und dem durch unsere Innovationen geholfen werden kann
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Bereitschaft regelmäßig im Gebiet (Auto, Zug, Flug) zu Reisen
- Bereitschaft innerhalb Deutschlands zu reisen, das beinhaltet auch Übernachtungstouren

Seit 2003 vermittelt Optares Medical erfolgreich Fach- und Führungskräfte an Unternehmen der pharmazeutischen, biotechnologischen und medizintechnischen Industrie. Dabei profitieren Sie als Kandidat durch unsere langjährige Branchenexpertise und unser weit reichendes Netzwerk zu den jeweiligen Entscheidungsträgern. Wir ermöglichen Ihnen somit den Zugang zu passgenauen Positionen inklusive echten Herausforderungen und entsprechenden Weiterentwicklungsmöglichkeiten.

Die professionelle, diskrete und transparente Betreuung unserer Kandidaten während des gesamten Bewerbungsprozesses steht dabei für uns im Mittelpunkt.

Ihr Ansprechpartner

Herr Tilman Grumbd

Geschäftsführer

Tel. +49 441 21879-34

tilman.grumbd@optares.de

Optares Medical GmbH & Co. KG

Personalberatung und -vermittlung

Heiligengeist Höfe 8

26121 Oldenburg

www.optares.de

Folgen Sie uns auf

