

Unser Mandant ist mit Haut und Haar dem Thema Rare Disease verschrieben und versprüht diese Einstellung zu 100 % aus jeder Pore.

Medizinische Innovationen dort anzubieten wo der Medical Need sehr groß und die Patientenzahlen sehr klein sind ist für unseren Kunden aus der Pharmaindustrie eine echte Mission, die alle Mitarbeitenden mit jeder Aktion unterstützen.

Echtes Teamplay und reale Verantwortung in Form von eigenen Entscheidungen werden in einem Unternehmen geboten, dass schnell auf Veränderungen im Markt reagiert und stetig jedoch gesund wächst.

Möchten Sie mit Ihrer Arbeit einen echten Unterschied für schwerkranke Patienten mit seltenen Erkrankungen ausmachen ?

Dann bewerben Sie sich als

Key Account Manager (m/w/d)

Pharma / Hämophilie

Standort: Home Office in der Region

Kennziffer: 25565

zum Einsatz in der Region

- Magdeburg, Halle/Saale, Jena, Chemnitz, Erfurt

Ihre Aufgaben

- Betreuung der Key Opinion Leader und anderer relevanter Stakeholder in der zugewiesenen Region wie z.B. behandelnde Ärzte, Krankenschwestern/-pfleger und biomedizinisches Laborpersonal, Vertreter von Patientorganisationen + lokale Stakeholder aus dem regionalen Market Access
- Entwicklung und Implementierung von geeigneten Customer Activities zur Erreichung der Vertriebsziele
- Analyse des Gebietes anhand von vorhandenen Informationsquellen und Ableitung von entsprechenden Taktiken und Aktionen
- Kommunikation von Erkenntnissen aus dem Marktumfeld in das Unternehmen
- Aktive Einflußnahme auf den Account Plan
- Analyse und Nachbereitung der Sales Activities inkl. der Budgetplanung
- Enge Zusammenarbeit mit dem Business Unit Team aus Commercial, Medical Affairs, Market Access und Patient Engagement
- Cross-funktionale Zusammenarbeit mit dem globalen Team in Stockholm

Ihre Qualifikation

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium einer naturwissenschaftlichen, medizinischen, pharmazeutischen oder anderen Disziplin ist wünschenswert, alternativ ist auch eine medizinische Ausbildung anerkannt
- Mehrjährige erfolgreiche berufliche Erfahrung im Pharmaaußendienst als Pharmareferent / Klinikreferent im Kliniksegment im Speciality Care oder Rare Disease Umfeld
- Erfahrung im medizinischen Account Management in der Pharmaindustrie mit vorzeigbaren Erfolgen
- Hohe Eigeninitiative geprägt von einem stark cross-funktional interessiertem Charakter, der ebenso auf echten Teamgeist basiert
- Englischkenntnisse in Wort und Schrift (zur internen Kommunikation mit Global sowie zum Verständnis von wissenschaftlichen Texten und Materialien)
- Kenntnis des MS-Office Paketes

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

