Unser Mandant ist ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich Biologika, mit einem Portfolio von hochwertigen Biosimilars in über 110 Ländern. Mit einer klaren Vision, die Gesundheitsversorgung und Patientenbetreuung durch hochwertige Therapien und maßgeschneiderten Lösungen zu verbessern. Die Expertise unseres Mandanten in der Forschung und Entwicklung sowie die enge Zusammenarbeit mit Gesundheitseinrichtungen ermöglichen es unserem Mandanten, einen wichtigen Beitrag zur Bekämpfung von Krebserkrankungen zu leisten.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir mehrere engagierte Persönlichkeiten als

Regional Business Manager (m/w/d)

für die Region Südbayern

Niederlassung: Oldenburg
Kennziffer: 26890

Ihre Aufgaben

In dieser Rolle sind Sie für das Management des Onkologie-Portfolios bei geschäftsrelevanten regionalen Stakeholdern in einem ganzheitlichen Ansatz verantwortlich (Vertreter des Gesundheitswesens, Krankenhäuser vor Ort und lokale Krankenkassen, Netzwerke wie HCP-Verbände). Sie identifizieren potenzielle Kunden, Netzwerke und Stakeholder im Onkologiegeschäft und interagieren mit ihnen, um das Geschäftsvolumen zu erweitern. Sie arbeiten eng mit der Marketingabteilung zusammen, um sie bei der Entwicklung und Umsetzung der Strategie zu unterstützen, und entwickeln und implementieren Unterstützungsprojekte für alle Stakeholdergruppen. Sie sind die verantwortliche Person für die Verwaltung und Steuerung aller crossfunktionalen Aktivitäten bei den Onkologiekunden im Gebiet. Sie kümmern sich um die identifizierten Kunden in Ihrem Gebiet und pflegen eine ständige Kommunikation und Interaktion mit ihnen. Dies beinhaltet persönliche Besuche und Kontakte, Anrufe, Projektarbeit, Fortbildungsveranstaltungen und alle anderen Kanäle des virtuellen und persönlichen Kontakts mit allen wichtigen Kunden (Gruppen).

Aufgaben & Verantwortlichkeiten:

- Sie identifizieren potenzielle Kunden (Ärzte, Kliniken, versorgende und zubereitende Apotheken), Netzwerke und ggf. andere Stakeholder im Onkologie Geschäft und interagieren mit ihnen bei Besuchen in deren Tätigkeitsstätte. Sie bauen diese auf und pflegen langfristige Partnerschaften mit zubereitenden retail Apotheken, Ärzten und anderen relevanten Stakeholdern, um das Geschäftsvolumen zu erweitern.
- Sie arbeiten eng mit der Marketingabteilung zusammen und verantworten die erfolgreiche Umsetzung der Strategie für alle Stakeholdergruppen. Sie analysieren regelmäßig die Marktbedingungen und Wettbewerbslandschaft, um aktuelle Markttrends und Entwicklungen aufzugreifen und daraus gezielte Maßnahmen für Ihr Gebiet zu entwickeln und diese an das Marketing zu kommunizieren.
- Beratung von Kunden über die Verwendung, Wirkung, Zusammensetzung und Risiken von monoklonalen Antikörpern zu therapeutischen Zwecken und zu allen zukünftig zugewiesenen Onkologie-Medikamenten unseres Mandanten.
- Entwicklung von neuen Formaten und Projekten zur Interaktion mit allen Kundengruppen und deren Umsetzung in enger Zusammenarbeit mit allen x-funktionalen Abteilungen (Marketing, Medica, Market Access)
- Sie überwachen Budgets und steuern die Geschäftsentwicklung im Rahmen der regionalen Zielvorgaben, und steuern alle x-funktionale Aktivitäten in Ihrem Gebiet wie, Planung, Organisation und Durchführung von regionalen Veranstaltungen.
- Enge Zusammenarbeit mit dem Hospital KAM Team, um die Marktposition in der Onkologie zu stärken. Planung und Durchführung von Aktivitäten zu verschiedenen Facharztgruppen und deren Hilfspersonal innerhalb des Fachgebiets Onkologie. Entwicklung und Umsetzung strategischer Maßnahmen & neuer Projekte, zur Erreichung der Unternehmensziele. Monitoring und Bewertung der Absätze/Umsätze der jeweiligen Kunden
- Regelmäßige Erstellung von Reports und Analysen zur Performance und den Ergebnissen in Ihrem Verkaufsgebiet, sowie Ableitung von Maßnahmen zur Zielverwirklichung. Erstellung und Umsetzung von Account- und Businessplänen, Erledigung von Verwaltungsaufgaben einschließlich Dokumentation und Pflege interner Datenbanken
- Sie übernehmen Verantwortung für Ihre Aufgaben, treffen eigenständig Entscheidungen und handeln proaktiv, um Ziele zu erreichen und Marktchancen zu nutzen.

Ihre Qualifikation

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Pharmazie, Human- oder Veterinärmedizin, Chemie, Biologie, Pharmazeutisch-technischer Assistent oder Pharmareferent
- Mindestens 5-jährige Erfahrung in einer vergleichbaren Position, idealerweise im Bereich Onkologie, Pharma oder Medizintechnik.
- Berufliche Erfahrung und Kenntnisse im Fach- und Klinikaußendienst im pharmazeutischen Bereich und speziell im Zusammenhang mit dem Einsatz von Biologicals oder Biosimilars wünschenswert
- Gute Kontakte zu onkologischen Kunden und Stakeholdern, Meinungsbildnern und relevanten Netzwerken sind erforderlich (Wünschenswert sind nachweislich sehr gute Erfolge)
- Gute Kenntnisse aller Stakeholder-Entscheidungstreiber und Einflussbereiche wie (Behandlungsprozesse, Erstattungsprozesse, Kaufentscheidungen und andere gesundheitsökonomische Markttreiber)
- Erfahrung in der Unterstützung von Marketingaktivitäten und Projektmanagement
- Ausgeprägte analytische und strategische Fähigkeiten
- Starke kaufmännische Kompetenz und Erfahrung im Umgang mit Budgetverantwortung
- Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick – Sie sind eine versierte und selbstbewusste Persönlichkeit, die in komplexen Gesprächen und Verhandlungen überzeugt.
- Hohes Maß an Kundenorientierung und Kommunikationsfähigkeiten
- Zuverlässige, strukturierte Arbeitsweise, eigenverantwortliches und selbstständiges Arbeiten sowie Teamfähigkeit und Zuverlässigkeit
- Fähigkeit, in einem dynamischen Umfeld flexibel und lösungsorientiert zu agieren.
- Hohe Proaktivität und Eigeninitiative in der Identifizierung und Nutzung von Geschäftsmöglichkeiten.
- Freude an Weiterentwicklung, positive Grundeinstellung und ein natürliches Talent in Lösungen zu denken
- Gute Kenntnisse der deutschen und englischen Sprache in Wort und Schrift
- Erfahrung und Sicherheit im Umgang und der Nutzung von IT-Systemen
- Flexibilität und hohe Reisebereitschaft innerhalb Ihrer Region.

Geboten wird Ihnen

- Ein dynamisches, zukunftsorientiertes Arbeitsumfeld in einem innovativen Unternehmen.
- Die Möglichkeit, aktiv an der Marktposition in der Onkologie mitzuarbeiten und mitzugestalten.
- Eine vielfältige Aufgabe die einzigartig am Markt ist.
- Individuelle Entwicklungsmöglichkeiten und gezielte Weiterbildungsangebote.
- Ein engagiertes und kollegiales Team, das gemeinsam an einer besseren Zukunft für Krebspatienten arbeitet.

Seit 2003 vermittelt Optares Medical erfolgreich Fach- und Führungskräfte an Unternehmen der pharmazeutischen, biotechnologischen und medizintechnischen Industrie. Dabei profitieren Sie als Kandidat (m/w/d) 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 (m/w/d) während des gesamten Bewerbungsprozesses steht dabei für uns im Mittelpunkt.

Ihr Ansprechpartner
Herr Sebastian Berckhan
Consultant
Tel. +49 441 21879-25
sebastian.berckhan@optares.de

Optares GmbH & Co. KG
Personalberatung und -vermittlung
Cloppenburger Straße 9
26135 Oldenburg

www.optares.de

Folgen Sie uns auf