Unser Kunde ist ein global führendes Biopharma-Unternehmen mit Fokus auf innovative Impfstoffe und spezialisierte Medikamente. Als Arbeitgeber bietet das Unternehmen ein internationales, innovationsgetriebenes Umfeld mit dem gemeinsamen Ziel, die Gesundheit von Menschen weltweit nachhaltig zu verbessern.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir mehrere engagierte Persönlichkeiten als

Regionale/r Key Account Manager*in - Onkologie (m/w/d)

jeweils für die Regionen: Nord-, Ostdeutschland / Süddeutschland / Westdeutschland

Standort: Deutschland
Kennziffer: 26883

Ihre Aufgaben

In dieser Position verantworten Sie die wissenschaftliche und fachkundige Betreuung sowie Beratung von Meinungsbildnern, Kliniken und Praxen im Bereich Onkologie. Sie bauen langfristige Kundenbeziehungen auf, entwickeln diese kontinuierlich weiter und steuern ein strategisches Gebietsmanagement zur erfolgreichen Positionierung der betreuten Produkte.
Als eigenverantwortlich agierende Persönlichkeit im Außendienst arbeiten Sie eng mit verschiedenen internen Schnittstellen zusammen und überzeugen durch eine ausgeprägte Kundenorientierung.

Im Detail:

- Verkauf durch patientenorientierte medizinisch-wissenschaftliche Beratung zum angemessenen Einsatz von Produkten in der Onkologie Innerhalb der zugelassenen Indikationen
- Umsatz- und Ergebnisverantwortung für die betreuten Produkte im Gebiet
- Bedarfsorientiertes Key Account-/Gebietsmanagement unter Berücksichtigung interner Standards und Systeme sowie unter aktiver Einbeziehung aller relevanten internen Schnittstellenpartner
- Planung, Organisation und Durchführung von Veranstaltungen zur Fortbildung von Ärzten, Pflege- oder Praxispersonal sowie sonstiger relevanter Zielgruppen inklusive eigener Tätigkeit als Referent oder Moderator vor Kundengruppen
- Unterstützung der Vernetzung von Kunden im Sinne integrierter, sektorenübergreifender Versorgung auf Basis sorgfältiger Situationsanalyse und Klärung gemeinsamer Interessen und Motive
- Durchführung von Projektmanagement-Tätigkeiten (z.B. Betreuung von Kliniken, Qualitätszirkeln, lokalen oder regionalen Netzwerken) im vorgenannten Kontext

Ihre Qualifikation

- Qualifikation nach § 75 AMG oder vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung im Bereich Onkologie und/oder vergleichbarer Spezialprodukte in Praxis und Klinik
- Fähigkeit zur Projekt-orientierten Arbeitsweise (Planung, Umsetzung, Monitoring, Koordination komplexer Account-Pläne)
- Erfahrung mit Multi Channel-Betreuung von Kunden
- Prozessabläufen im KH, Patientenpfaden und Versorgungsmodellen
- Kenntnisse über Warenströme und Entscheidungswege in der Klinik und Kundennetzwerken (z.B. AMK, Arzneimittellistung, Konditionsrahmen/-verhandlung)
- Bereitschaft zu Reisetätigkeit und Übernachtungen im Rahmen der Tätigkeit im Gebiet
- Sehr gute Englisch- und Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Neben Benefits wie einer attraktiven Vergütung, Bonusmöglichkeiten, betrieblicher Altersvorsorge sowie Health & Wellbeing Benefits bietet das Unternehmen ein modernes, internationales Arbeitsumfeld mit vielfältigen Möglichkeiten zur persönlichen und fachlichen Weiterentwicklung.

OPTARES MEDICAL

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 Stefan Boden
Consultant
Tel. +49 441 21879-33
stefan.boden@optares.de

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

www.optares.de

Folgen Sie uns auf