



Zum Unternehmen:

Wir sind das deutsche Tochterunternehmen eines forschenden französischen Familienunternehmens der pharmazeutischen Industrie und suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt für mehrere Vertriebsgebiete (BUNDESWEIT) einen

Key Account Manager - Schlafmedizin (m/w/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Betreuung eines innovativen Arzneimittels im Bereich Schlafmedizin
- Entwicklung der Strategie, Ziele und Budgets für die zu betreuenden Kliniken/Zentren
- Ableitung eines Maßnahmenplans pro Kunde und Realisierung der Umsatz- und Entwicklungsziele im Gebiet
- Umsetzung der Vertriebsstrategie und –ziele sowie der Marketingkonzepte im Gebiet
- Gebietsmanagement
- Allgemeine Kundenbetreuung und Kundenbindung, Identifikation und Betreuung von Meinungsbildnern
- Planung und Steuerung des Ressourceneinsatzes im Gebiet
- Administrative Aufgaben
- Teilnahme an Kongressen und Veranstaltungen sowie Gestaltung und Durchführung von Kundenveranstaltungen
- Präsentation der Produkte im Rahmen von Messen, Fachtagungen und Workshops
- Durchführung von Schulungen
- Begleitung und Dokumentation von nicht-interventionellen Studien (NIS)
- Teilnahme an Vertriebstagungen
- Wissenschaftliche Projektarbeit mit Schlafzentren
- Identifikation von Schlafzentren für die Gestaltung wissenschaftlicher Forschungsverträge und medizinischer Projekte
- Gebietsmanagement: Erstellung von Monats- und Quartalsreports, administrative und registrierende Aufgaben
- Berichtslinie: Geschäftsführer

Ihr Profil:

- Naturwissenschaftliche Ausbildung/Studium und/oder Geprüfter Pharmareferent nach § 75 Arzneimittelgesetz
- Mehrjährige Vertriebserfahrung als Key Account Manager im Pharmabereich (Klinik und Praxis)
- Nachweisliche Erfahrung auf dem Gebiet der Neurologie, Pneumologie und/oder Schlafmedizin
- Kenntnisse des Pharmamarktes und dessen Netzwerke im Verkaufsgebiet, sowie Fähigkeit zu deren Erweiterung
- Proaktiv bei der Betreuung und Gewinnung von Kunden
- Professionelle Anwendung von Vertriebs- und Marketingtools
- Unternehmerisches, ziel- und ergebnisorientiertes Denken und Handeln
- Teamorientiert
- Hohes Maß an Empathie und Überzeugungskraft
- Sicherer Umgang mit der gängigen Anwender-Software (MS-Office)
- Exzellente Beherrschung von Gesprächs- und Verkaufstechniken
- Reisebereitschaft und ausgeprägte Hands-on-Fähigkeiten
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Führerschein der Klasse B

Wir bieten:

- Interessantes und vielschichtiges Aufgabengebiet
- Sehr gutes Vergütungspaket (13 Monatsgehälter und attraktive Bonusregelung)
- Arbeitgeberfinanzierte Altersversorgung

Kontakt:

Gerne erwarten wir Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen:

- Tabellarischer Lebenslauf inklusive Lichtbild und Angabe Ihres Wunschgebietes
- Komplette Arbeitszeugnisse
- Gehaltswunsch
- Frühestmöglicher Eintrittstermin

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung und garantieren Ihnen selbstverständlich eine vertrauliche Behandlung Ihrer Unterlagen.

Bitte senden Sie die Bewerbungsunterlagen an Nicole Braun: hr@bioprojet.de