

Als familiengeführtes Unternehmen im Herzen von Fürth ist unser Kunde von der traditionellen Apotheke zu einem innovativen, überregionalen Anbieter von patientenindividuellen Arzneimitteln und Therapieprodukten herangewachsen.

Unter anderem in den Bereichen onkologische Therapie, Biologicals, Spezialpharmazeutika, pharmazeutische Home-Care-Therapien und ophthalmologische Medikamentengabe widmen sich über 270 Mitarbeiter mit fachlicher Expertise und Engagement der umfassenden Versorgung der Kunden und Patienten.

Für die Übernahme der Verantwortung für den gesamten Vertriebsprozess und die Verhandlung mit Entscheidern im Segment Ophthalmika suchen wir für unseren Kunden einen

Sales Account Manager (m/f/d) - Ophthalmika Region Rheinland-Pfalz / Saarland

In dieser Position übernehmen Sie folgende Hauptaufgaben:

- Strategische Beratung unserer Kunden und die Ausweitung unserer Marktposition, als Qualitätsführer im Therapiegebiet Ophthalmologie für das Vertriebsgebiet Rheinland-Pfalz und Saarland
- Zusammenarbeit mit internen Expertenteams
- Bereichsübergreifende Kunden- und Projektverantwortung
- Kontinuierlicher Ausbau des Leistungsportfolios
- Ausbau eines Kundennetzwerks auf Entscheider Ebene, bei Vor-Ort-Terminen und auf Kongressen
- Eigenständige Sales Cycle Verwaltung vom Erstkontakt bis zum Abschluss

Neben einem erfolgreich abgeschlossenen Studium mit medizinisch-naturwissenschaftlichem Hintergrund oder einer vergleichbaren Ausbildung mit einschlägiger Erfahrung setzen wir für diese Position erste Erfahrungen im strategischen Vertrieb und ausgeprägtes betriebswirtschaftliches Verständnis voraus.

Als ideale/r Kandidat/in zeichnen Sie sich durch souveränes Auftreten und gute Präsentationsfähigkeiten aus. Sie sind ein Kommunikationstalent mit Empathie-Vermögen und Verhandlungsgeschick und überzeugen durch hohe Eigenmotivation und lösungsorientierte Vorgehensweise.

Spricht Sie diese Herausforderung an? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inklusive Ihrer Gehaltsvorstellungen und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins, die Sie bitte an untenstehende Adresse senden.

PP PHARMA PLANING

International Executive Search & Specialist Recruitment Healthcare

Dr. Bergauer + Partner GmbH

Frau Doris Messing, Managing Partner, CMC (BDU)

Bismarckallee 2a D-79098 Freiburg im Breisgau

Telefon: +49 761 2 9615-0 oder Direktwahl: +49 761 2 96 15-15

Email: d.messing@pp-pharma-planing.de

www.pp-pharma-planing.de

Diskretion ist selbstverständlich!