

Unser Kunde ist ein weltweit führendes Healthcare-Unternehmen, das Kunden in rund 140 Ländern mit ethischen, Biosimilar und Generika Produkten beliefert. Das Unternehmen verfügt über eines der breitesten und hochwertigsten Produktportfolios der Branche, das regelmäßig durch eine innovative und robuste Produktpipeline ergänzt wird. Mit mehr als 35.000 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen und unserem klaren Fokus auf Kundenservice und Qualität, haben wir eine verantwortungsvolle Position in den wichtigsten internationalen Märkten.

Für das Coaching und Training der ca. 10 Außendienstmitarbeiter sowie die Sicherstellung des Umsatzes im Gebiet suchen wir für unseren Kunden für diese neu geschaffene Position in frei wählbaren Gebieten mehrere

Sales Specialist / Coach Biosimilar (m/f).

Die Beispiele für Hauptaufgaben sind:

- Coaching und Training von Mitarbeitern und Regionalleitern (Field Line Manager) in der Biosimilar und Fachargumentation
- Unterstützung der Mitarbeiter im Targeting der richtigen Ärzte
- Präsentation und Vermarktung des Produktes „Hulio“ bei niedergelassenen Fachärzten und Fachärzten in Kliniken
- Umsetzung der Brand-Strategie
- Konzeption, Abstimmung und Umsetzung eines Gebietsvertriebsplans im Infield-Team
- Kompetentes Kundenmanagement, d.h. aktive Beratung von Ärzten und Apothekern
- Konzeption, Organisation und Durchführung von Fortbildungsveranstaltungen sowie Präsenz bei regionalen und überregionalen Veranstaltungen
- Bildung und Ausbau von Netzwerken zwischen Kliniken, niedergelassenen Ärzten und anderen Interessengruppen, die eine wichtige Rolle in der Patientenversorgung spielen
- Kontinuierliche und/oder aktionsorientierte Marktbefragungen zum Zweck der Vermarktungsoptimierung unserer Produkte
- Sammlung von Marktinformationen und Kundeneinblicken; Ermittlung der Kundenposition im Vertriebszyklus
- proaktive Kommunikation mit dem Regionalleiter/ District Manager
- Professionelles Reporting: Fristgerechte und ordnungsgemäße Erledigung aller administrativen Aufgaben
- Effektive Zusammenarbeit innerhalb des Infield-Teams und darüber hinaus Förderung einer offenen Kommunikation und eines konstanten Erfahrungs- und Ideenaustauschs
- Proaktiver und kontinuierlicher Einsatz für die Bedürfnisse des Kunden
- Mitverantwortung zur Erreichung der Regionsziele

Nach einem erfolgreich abgeschlossenen Studium der Naturwissenschaften und der erforderlichen Sachkenntnis gemäß §75 Arzneimittelgesetz konnten Sie bereits Außendienst Erfahrung in der pharmazeutischen Industrie sammeln mit nachweisbar überdurchschnittlichen Verkaufserfolgen. Sie bringen sichere Kenntnisse im Therapiegebiet der Biosimilars sowie bestehende Kontakte zu Verordnern in den zu besetzenden Gebieten mit.

Sind Sie darüber hinaus eine präsentations- und abschlussstarke Persönlichkeit mit ausgeprägten kommunikativen Fähigkeiten und hoher Überzeugungskraft?

Könnten wir Ihr Interesse wecken oder haben Sie vielleicht einen Tipp für uns?

Dann freuen wir uns von Ihnen zu hören, bzw. auf Ihre aussagekräftigen Unterlagen oder Ihre Rückfragen, (Tabellarischer Tätigkeitsbericht, Zeugnisse), die Sie bitte richten an:

PP PHARMA PLANING

International Executive Search & Specialist Recruitment Healthcare

Dr. Bergauer + Partner GmbH

Frau Birgit Strecker-Gerdes, Managing Partner, CMC (BDU)

Bismarckallee 2a D-79098 Freiburg im Breisgau

Telefon: +49 761 2 9615-0 oder Direktwahl: +49 761 2 96 15-16

Email: b.strecker-gerdes@pp-pharma-planing.de

www.pp-pharma-planing.de www.pharma-career-box.com

Diskretion ist selbstverständlich!

