




Unser Auftraggeber ist ein weltweit tätiges forschendes Unternehmen, das sich auf die interventionelle Onkologie spezialisiert hat. Mit großem Engagement setzt sich das Team ein, um die Lebensqualität von an Leberkrebs erkrankten Patienten, durch innovative Produkte, zu verbessern. Für den Ausbau der Vertriebsstruktur in Deutschland suchen wir zum nächstmöglichen Termin einen

Key Account Manager Rare Disease Onkologie (m/w/d)

- » Kennziffer: 339-02
-  Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen, Bayern, Baden-Württemberg
-  Festanstellung
-  Vollzeit

Ihre Aufgaben

- » Identifikation, Gewinnung und Aufbau von Beziehungen zu Meinungsbildnern und HCPs aus den Bereichen Onkologie, interventionelle Radiologie und Hepatologie in Kliniken, sowie (Haut-)Krebszentren und umliegenden Überweisungsstellen
- » Besprechung, Vermarktung und Steigerung des Bekanntheitsgrads eines Produktes für die hochdosierte Chemotherapie
- » Umsetzung von Verkaufsplänen, Verantwortung für die Erreichung der vereinbarten Verkaufsziele
- » Verantwortung für die Erstellung monatlicher KPIs für die Vertriebsaktivitäten
- » Umsetzung von Produktqualitätsmanagementplänen, sowie Unterstützung bei der Lösung von Produktbeschwerden und Sicherheitsfragen gemäß SOP
- » Planung und Organisation von lokalen und regionalen Veranstaltungen, sowie Teilnahme an (inter-) nationalen Kongressen
- » Zusammenarbeit mit dem Management, der medizinischen Abteilung und dem Marketing
- » Berichterstattung an die Regional Managerin DACH

Ihre Qualifikation

- » Status als Pharmaberater gem. §75 AMG, bevorzugt erworben durch ein abgeschlossenes Studium der Biologie, Biochemie oder Pharmazie
- » Mehrjährige Berufserfahrung im pharmazeutischen Vertrieb ist unerlässlich, gerne im wissenschaftlichen Spezialaußendienst und/oder anteilig als Medizinprodukteberater
- » Erfahrung in der Klinikarbeit und Kenntnisse von Klinikstrukturen
- » Bereitschaft zu regelmäßigen Übernachtungstouren
- » Wünschenswert sind Erfahrungen in der Onkologie und/oder interventionellen Radiologie, sowie Erfahrungen in der Produktneueinführung
- » Englischkenntnisse

Geboten werden

- » Eine unbefristete Direktanstellung mit funktionsübergreifender Zusammenarbeit im europäischen Team
- » Vielfältige und abwechslungsreiche Aufgaben in flachen Strukturen mit Gestaltungsspielraum
- » Ein attraktives Grundgehalt zzgl. leistungsgerechter Prämien
- » Eine car allowance

Ihr Ansprechpartner

Christiane Heimke
Pharma / Medizintechnik
 +49 (0)441 - 390 133-28
 +49 (0)441 - 390 133-99
 heimke@projekt-team.de
 www.projekt-team.de

Ihre Bewerbung

Nehmen wir bevorzugt per E-Mail (max. 10 MB) entgegen. Nach Erhalt werden wir telefonisch Kontakt mit Ihnen aufnehmen. Wir sichern Ihnen absolute Diskretion zu.

Projekt-Team

Unterstützt seit 1998 bundesweit Unternehmen der Branchen Automotive, Pharma und Medizintechnik in der Suche und Auswahl von qualifiziertem Personal und Führungskräften. Ihre Anstellung erfolgt direkt bei unseren Kunden. Lassen Sie sich durch Ihre Bewerbung kostenlos und unverbindlich über gegenwärtige und zukünftige Stellenangebote informieren. Unser Service ist für Bewerber kostenfrei.