

Unser Mandant ist ein weltweit forschendes Unternehmen in der pharmazeutischen Industrie und vertreibt Medikamente aus den Indikationsfeldern Kardiologie, Diabetes, Onkologie und Immunologie.

Derzeit baut unser Kunde rund um eine völlig neue Wirkstoffklasse in der Onkologie eine komplett neue Business Unit auf und bietet somit das Gefühl eines Start-Ups im Großkonzern.

Zum nächstmöglichen Eintrittstermin suchen wir für unseren Mandanten einen

Pricing & Reimbursement Manager (m/w/d) Oncology

Standort: München
Kennziffer: 26572

Ihre Aufgaben

- Entwicklung von Business Case Szenarien und Marktzugangsstrategien für das Onkologie-Portfolio und damit verbundenen Vertragsoptionen im GKV-Bereich in enger Abstimmung mit Commercial sowie Market Access Europe
- Monitoring und Analyse von relevanten Nutzungsbewertungsverfahren und die daraus resultierenden Preisveränderungen mit dem Ziel Konsequenzen für die eigene Strategie abzuleiten
- Unterstützung des cross-funktionalen AMNOG-Teams bei der Erstellung der Dossiers zur Frühen Nutzenbewertung, insbesondere bzgl. der Kostenberechnungen
- Teil des Teams zur Verhandlung des Erstattungsbetrags mit dem GKV-SV
- Beobachten und analysieren von gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen mit Einfluss auf Preisgestaltung und der Erstattungssituation
- Ansprechpartner/in als Teil eines wachsenden Teams für verschiedene Kundengruppen (z.B. Klinik-Einkaufsverbünde, Zytostatika-Hersteller und GKV-Vertreter) sowie proaktive Pflege von Geschäftsbeziehungen
- Vorbereitung und Umsetzung von Verhandlungsstrategien
- Business Case Berechnung und Vertragsmanagement inklusive Controlling, Umsatzreports sowie Erstellung von Bonusabrechnungen
- Auf- und Ausbau belastbarer Kundenbeziehungen mit dem Ziel der Bildung strategischer Partnerschaften und Unterstützung in der Entwicklung innovativer Payer-Partnering-Modelle in Zusammenarbeit mit Market Access und Commercial
- Monitoring und Analyse von regionalen Marktgegebenheiten (Access-Hürden, Opportunitäten, Wettbewerb) inklusive der Erarbeitung und Umsetzung einer regionalen Market Access Strategie sowie der Ableitung konkreter Handlungsempfehlungen für die Business Unit unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen, Brandpläne und Bedürfnisse der Stakeholder

Ihre Qualifikation

- Abgeschlossenes gesundheitsökonomisches oder wirtschaftswissenschaftliches Studium, alternativ medizinisches oder naturwissenschaftliches Studium mit relevanter Zusatzausbildung oder Weiterbildung im Bereich Gesundheitsökonomie/-politik o. ä.
- Langjährige Erfahrung in der pharmazeutischen Industrie oder langjährige Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position im Life Science Umfeld, Beratung, etc.
- Erfahrung in der Onkologie von Vorteil
- Sehr gute Kenntnisse der Versorgungsstrukturen und rechtlichen Rahmenbedingungen für die Erstattung von Arzneimitteln
- Erfahrung in der Umsetzung auch innovativer Versorgungslösungen und Versorgungsmodellen inklusive Vertragsmanagement
- Belastbare Kontakte zu relevanten regionalen und nationalen Stakeholdern von Vorteil
- Sehr gute Kenntnisse der aktuellen gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen, der Player und Netzwerke sowie der gesundheitspolitischen Agenda
- Ausgeprägtes Verständnis für die Zusammenhänge und Auswirkungen hinsichtlich des Marktzugangs sowie regionaler und nationaler Steuerungen
- Sehr gute Kenntnisse im Projektmanagement
- Gute Englisch- und MS-Office Kenntnisse
- Hohe Kommunikationsfähigkeit, Kundenorientierung und Netzwerker mit belastbaren Kontakten
- Hohe Eigenmotivation und Zielorientierung
- Gute analytische Fähigkeiten und die Fähigkeit komplexe Zusammenhänge zielgruppengerecht darzustellen
- Kreatives und lösungsorientiertes Vorausedenken
- leichte Reisebereitschaft
- "Hands on" Mentalität

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.

Ihre Ansprechpartnerin

Frau Rosalin Temin
Recruitment Assistant
Tel. +49 441 21879-20
rosalin.temin@optares.de

Optares GmbH & Co. KG

Personalberatung und -vermittlung
Cloppenburgstraße 9
26135 Oldenburg

www.optares.de

Folgen Sie uns auf

