

Wenn Sie es lieben, Teil einer großen Veränderung in einem etablierten Unternehmen zu sein, und wenn Sie bereit sind für eine lange erfolgreiche Partnerschaft, dann könnte dies genau der richtige Platz für Ihre berufliche Zukunft sein!

Unser Kunde ist ein deutsches mittelständisches Familienunternehmen mit einer über 60-jährigen Traditionsgeschichte und einer modernen und innovativen Zukunftsausrichtung. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Entwicklung und Vermarktung von überwiegend verschreibungspflichtigen Arzneimitteln für die Therapiegebiete Gastroenterologie und Hepatologie - diese werden innerhalb der eigenen Unternehmensgruppe entwickelt und produziert. Der weltweite Vertrieb erfolgt über eigene Landesgesellschaften und lokale Partner.

Für die weitere Expansion suchen wir einen

National Key Account Manager (m/w/d)

Apothekenkooperationen & Pharmagroßhandel für RX

Standort: Home-Office in Deutschland

Kennziffer: 26843

Ihre Aufgaben

- direkte Berichtslinie an den globalen Geschäftsführer Commercial in Freiburg
- Sie sind verantwortlich für Verhandlungen, Umsetzung und Erreichen der Vertriebsziele bei Schlüsselkunden im Apothekenmarkt insbesondere bei Apothekenkooperationen, Versandapotheken und Pharma-Großhandel
- Sie vertiefen und bauen das bestehende Netzwerk zu relevanten Entscheidern im Apotheken- und Gesundheitsmarkt aus
- Sie positionieren Dr. Falk Pharma als strategischen Partner in ausgewählten Versorgungsprojekten
- Sie sind Mittler zwischen Markt und Produkten, erkennen frühzeitig Markttrends, Kundenbedürfnisse und Absatzchancen, unterstützen bei der Entwicklung Kunden- und Patientenorientierter Lösungen und setzen diese konsequent und zielstrebig in Ihrem Verantwortungsbereich um

Ihre Qualifikation

- Kaufmännisches Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Überdurchschnittlich erfolgreiche Tätigkeiten im Pharma-Vertrieb, idealerweise mit Erfahrungen im Key Account Management
- Sie kennen die Spielregeln des Marktes, denken unternehmerisch und verstehen sich als Partner unserer Kunden
- Sie haben ein bereits bestehendes, exzellentes und belastbares Kontakt-Netzwerk zu relevanten Entscheidern im Bereich Apotheken und Großhandel
- Im Zusammenspiel von Pragmatismus, Kreativität und Überzeugungsstärke sind Sie aus Kundensicht schnell und lösungsorientiert
- Sie sind zuverlässig, umsetzungsstark, haben ausgezeichnete kommunikative Fähigkeiten und bringen Ihre Persönlichkeit und Ihren Stil entsprechend den situativen Erfordernissen gekonnt ein
- Sehr sicherer Umgang mit MS Office-Programmen (insbesondere Excel)
- Gute Englischkenntnisse

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
Cloppenburg Straße 9
26135 Oldenburg

www.optares.de

Folgen Sie uns auf

