KEY ACCOUNT MANAGER (M/W/D)

IHR NEUER JOB?

Bist du bereit, die Verantwortung für einige unserer wichtigsten Kunden zu übernehmen und langfristige Partnerschaften aufzubauen? Als Key Account Manager (m/w/d) wirst du in einer dynamischen Umgebung arbeiten, in der deine Fähigkeiten und Erfahrungen geschätzt werden. Du wirst eng mit unseren Kunden zusammenarbeiten, ihre Bedürfnisse verstehen und maßgeschneiderte Lösungen entwickeln, die ihren Geschäftszielen entsprechen. Deine Aufgaben werden abwechslungsreich und herausfordernd sein, und du wirst eine entscheidende Rolle in unserem Erfolg spielen.

- Aufbau und Pflege von Beziehungen zu den Zielkunden der Facharztgruppen Hämato-/Onkologen, Rheumatologen, Pneumologen aus Klinik und Praxis sowie Schwestern/MFAs und versorgende Apotheken
- Verkauf im Verdrängungsmarkt Immundefekte in Kliniken und im niedergelassenen Bereich
- Erreichen der quantitativen und qualitativen Vertriebsziele
- Organisation und Durchführung von Fortbildungsveranstaltungen zur Indikation Immundefekte
- Regelmäßige Bewertung, Auswahl und Nutzung des richtigen Kommunikationskanals für den jeweiligen Kunden
- Koordination des regionalen cross-funktionalen Account-Teams (inkl. Erstellen und Pflegen der Key Account Pläne sowie Vorbereitung und Durchführung von Account Reviews)
- Systematische Marktbeobachtung sowie Durchführung von Markt- und Potenzialanalysen hinsichtlich marktrelevanter, wettbewerbs- und gesundheitspolitischer Informationen u.a. im Rahmen und in Vorbereitung von Gebietsreviews
- Eigenverantwortliche Optimierung der Aktivitäten im Gebiet
- Selbständige Erstellung des Targetings nach Zyklusvorgabe
- Teilnahme an regionalen und nationalen Kongressen, Schulungen sowie internen Meetings und Tagungen

KONTAKT

E-Mail

Telefon

https://www.timepartner.com
Telefon: +49 30 72022260 0
E-Mail: Berlin.Tegel@timepartner.com

TIMEPARTNER
Am Borsigturm 62
13507 Berlin

KEY ACCOUNT MANAGER (M/W/D)

Um ein erfolgreicher Key Account Manager (m/w/d) zu sein, benötigst du eine Kombination aus Fachwissen, Erfahrung und Soft Skills. Die folgende Liste beschreibt, was wir von dir erwarten.

- Ausbildung zum Pharmareferenten oder eine Ausbildung/Studium, die nach Arzneimittelgesetz berechtigt, diesen Beruf auszuüben
- Mind. 2 Jahre Erfahrung im pharmazeutischen Vertrieb hoch spezialisierter Rx-Indikationen bzw. bevorzugt bei Seltenen Erkrankungen
- Kenntnisse der pharmazeutischen, pharmakoökonomischen / -politischen Landschaft in Deutschland Omni-Channel-Fähigkeiten
- Solide Kenntnisse im Erstellen von Gebiets- und Accountplänen einschließlich Situationsanalyse und abgeleiteten Maßnahmen, sowie deren Umsetzung unter Einbindung der cross-funktionalen Teams
- Solide Kenntnisse in der Zeit- und Budgetplanung
- Solides Verständnis von Omni-Channel-Engagement
- Solides Verständnis für die Anwendung von Technologien zur Kundeninteraktion
- Sehr gute Kommunikations-, Präsentations- und Moderationsfähigkeiten
- Ausgeprägtes kooperatives und Team-fokussiertes Arbeitsverhalten
- Strategisches, interdisziplinäres Denken, taktisches Planen und eine ausgeprägte ‚Networking'-Fähigkeit
- Sichere Anwenderkenntnisse in EDV (Office 365, MS Teams und CRM-Systeme)
- Deutsch auf muttersprachlichem Niveau, sehr gute Kenntnisse in Englisch
- Reisebereitschaft, Führerschein Klasse B, wohnhaft im ausgeschriebenen Gebiet
- Die Außendienstgebiete sind die Bundesländer Hessen und Rheinland-Pfalz.

KONTAKT

E-Mail

Telefon

https://www.timepartner.com
Telefon: +49 30 72022260 0
E-Mail: Berlin.Tegel@timepartner.com

TIMEPARTNER
Am Borsigturm 62
13507 Berlin

KEY ACCOUNT MANAGER (M/W/D)

Wir schätzen die harte Arbeit und das Engagement unserer Mitarbeiter und bieten eine attraktive Vergütung und zahlreiche Vorteile. Diese umfassen:

- Ein wettbewerbsfähiges Gehalt bis zu 6644,00€ zzgl. variablen Gehaltsbestandteilen
- Ein Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit, remote zu arbeiten
- Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Attraktive Sozialleistungen und betriebliche Altersvorsorge
- Ein dynamisches und unterstützendes Arbeitsumfeld

KONTAKT

E-Mail

Telefon

https://www.timepartner.com
Telefon: +49 30 72022260 0
E-Mail: Berlin.Tegel@timepartner.com

TIMEPARTNER
Am Borsigturm 62
13507 Berlin