



No Steve – **JUST JOBS**

Orphan Drug Specialist Switzerland (m/w/d)

Unser Mandant gehört zu einem internationalen pharmazeutischen Konzern. Für den **Schweizer Markt** suchen wir ab sofort in **Vollzeit** einen **Orphan Drug Specialist Switzerland (m/w/d)** in **Festanstellung**



Ihre Gestaltungsmöglichkeiten:

- Aufbau produktiver Beziehungen (Spitäler und Praxen, etc.) einer vordefinierten Anzahl von Zielkunden (vorwiegend Endokrinologen und Dermatologen), Key Accounts und anderen Interessengruppen (Apotheken etc.) durch effektives Gebietsmanagement in Bezug auf die Therapie von Krankheiten, welche durch Rare Disease Produkte behandelt werden können
- Verantwortung für die Markteinführung (inkl. Co-Marketing) zwei neuer Produkte
- Betreuung von bestehenden Kunden und Intensivierung der Verkaufsanstrengungen für Produkte im Bereich Endokrinologie
- Betreuung und Unterstützung des Zulassungsinhabers und Distributors von einer Produktgruppe in der Schweiz in allen Belangen
- Kooperation und Hilfestellung an den für den Schweizer Markt verantwortlichen Geschäftsführer der D-A-CH Organisation in allen Belangen (u.a. Demand und Supply, SL-Listungen, Budgetmanagement, Planung von Marktaktivitäten, Anpassung der Materialien/Aktivitäten an Schweizer Bestimmungen, Reportings)
- Aktive Marktbeobachtung & Meldung aller relevanten Informationen an den Vorgesetzten
- Regelmäßige Analyse von Markt- und Kundendaten, Erstellung einer optimalen Besuchs- und Betreuungsplanung
- Unterstützung von Patientengruppen unter Berücksichtigung der internen Richtlinien
- Abstimmung zur Sicherstellung einer zeitnahen Lieferung
- Teilnahme und Repräsentation des Unternehmens an Symposien und Kongressen

Das bringen Sie mit:

- Naturwissenschaftliche/paramedizinische Ausbildung (MPA, Pharma-Assistentin oder Drogist/Laborant), Weiterbildung zum zertifizierten Pharmaberater SHQA von Vorteil
- 5 Jahre Pharma-Außendienst Erfahrung im Klinik- und Praxis-Bereich werden vorausgesetzt
- Kenntnisse bei der Ausführung innerhalb des gesetzlichen Rahmens (KVG) Spezialitätenlisten (SL)
- Unternehmerisches Denken und verkäuferisches Talent
- Sie treten bei Ihren Kunden selbstsicher und überzeugend auf, begeistern durch Ihre Fachkompetenz und haben den Ehrgeiz, nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen
- Sie verfügen über umfangreiche Produktkenntnisse und Präsentationsfähigkeiten
- Sehr gute Deutschkenntnisse (Wort und Schrift) und gute Englischkenntnisse sind für diese Stelle unerlässlich, Französischkenntnisse sind sehr wünschenswert

Das bieten wir Ihnen an:

- Intensive Schulung und regelmäßige Weiterbildung
- Aufnahme in ein energiegeladenes und internationales Team
- Überdurchschnittliches Gehalt mit Prämien, Dienstwagen mit Privatnutzung, Handy

Sind Sie Interessiert?

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung, inkl. Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung per E-Mail an: Jobs@fretwork.de

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Barbara Frett
Geschäftsführerin

MAIL jobs@fretwork.de
TEL +49 (0)2 41/88 80 80 9-1



Xing



LinkedIn

FRETTWORK network GmbH

Vaalser Str. 259 | Bürohaus westTor | 52074 Aachen | Germany | www.fretwork.de