



Unsere Kundin, die Neuraxpharm Switzerland AG mit Sitz in Cham ZG, ist eine führende, internationale Anbieterin von Arzneimitteln für Erkrankungen des zentralen Nervensystems (ZNS) mit mehr als 35 Jahren Erfahrung im Markt und breitem Know-how in der Forschung bis zu den Endprodukten. Für den Aufbau eines neuen Produktes im Bereich Multiple Sklerose, suchen wir eine/n

Key Account Manager MS

Region: Westschweiz, Basel, Bern

In dieser spannenden und anspruchsvollen Sales Funktion sind Sie verantwortlich für den Vertrieb eines neuen und innovativen MS Produktes im zugeteilten Verkaufsgebiet. Sie rapportieren direkt an den Country Manager CH & AT.

Ihre Hauptaufgaben:

- Sie pflegen Kundenkontakte und konsolidieren und bauen das KOL-Netzwerk aus
- Sie entwickeln die Vertriebs- und Kommunikationskanäle
- Sie analysieren und bearbeiten den Markt und setzen die definierten Verkaufsziele im Field um
- Sie sind für den Launch dieses innovativen MS Produktes in Ihrer Region verantwortlich
- Sie nehmen aktiv an nationalen und internationalen Veranstaltungen und Kongressen teil

Ihr Profil:

- Sie verfügen über mehrjährige Vertriebserfahrung im Pharma-Sales Rx und haben mindestens 2 Jahre Erfahrung im MS Markt, Launch-Erfahrung und bringen ein nachhaltiges Netzwerk im Bereich Multiple Sklerose mit
- Sie sprechen fließend Deutsch oder Französisch und haben sehr gute Kenntnisse der anderen Sprache und sind verhandlungssicher in Englisch
- Sie haben Verkaufsflair und ein hohes Mass an Selbständigkeit, Eigeninitiative und Kreativität
- Ausgezeichnete Organisations- und Kommunikationsfähigkeiten ergänzen Ihr Profil und Sie sind eine zielstrebige, gewinnende Persönlichkeit mit Leidenschaft für den Pharma-Markt

Wir freuen uns auf Sie!

Jasmin Blättler, Executive Recruiting Partner
Tel.: +41 78 685 41 61
application@firstchoice-consulting.ch
www.firstchoice-consulting.ch



FIRST CHOICE
CONSULTING AG