

Unser Kunde ist ein führender, europäischer Anbieter 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 die Schweizer Niederlassung mit Sitz im Kanton Zug suchen wir eine/n

Key Account Manager ZNS, 80%

Region Mittelland (BS/BL, BE, AG, SO) & partiell Romandie (geringe Anzahl deutschsprachiger Key Accounts)

In dieser Position unterstützen Sie ein kleines, effizientes Team in der Vermarktung innovativer ZNS Produkte.

Aufgaben und Zuständigkeiten

- Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen im Bereich ZNS zu niedergelassenen Fachärzten und Kliniken der Fachrichtungen Psychiatrie, Neurologie und Schmerzmedizin, Hauptfokus in der Psychiatrie
- Professionelle Betreuung der wichtigsten Key Accounts
- Aussendiensttätigkeit mit Schwerpunkt auf den Netzwerken und belastbaren Arbeitsbeziehungen zu den Meinungsbildnern
- Umsetzung der Aktionspläne und kundenspezifischen Massnahmen
- Eigenständige Organisation von Workshops, Anlässen und Schulungen
- Regelmässiges Reporting, direkt an den Country Head
- Teilnahme an nationalen und internationalen Kongressen
- Entwicklung und Implementierung eigener Konzepte zur Verkaufsförderung
- Verantwortung für das Erreichen der vereinbarten Sales-Ziele unter Beachtung des Kostenbudgets

Ihr Profil

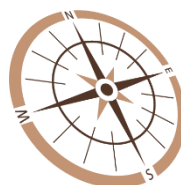
- Naturwissenschaftliche oder paramedizinische Ausbildung und/oder Abschluss als Pharmaberater/in und mehrjährige Berufserfahrung im Pharmaaussendienst (Psychiatrie/ZNS)
- Nachweisbare Marktkenntnisse, Netzwerke und Erfolge im Bereich Psychiatrie sowie Neurologie und Schmerzmedizin
- Muttersprache Deutsch, idealerweise gute Französisch- und gute Englischkenntnisse
- Überzeugende Präsentationsfähigkeiten

Was Sie weiter auszeichnet

- Unternehmerisches Flair und Begeisterung im Auf- und Ausbau neuer und nachhaltiger Märkte
- Ein hohes Mass an Selbständigkeit, Eigeninitiative und Kreativität
- Drive, Umsetzungstärke sowie eine out-of-the-box Mentalität
- Überzeugende Sales Persönlichkeit, sichere Argumentationsfähigkeit gepaart mit der Fähigkeit, sich und andere zu begeistern
- Hohes Mass an Kundenorientierung und Kommunikationsstärke

Kontaktieren Sie uns jetzt!

Samuel Amrein, Managing Director
Tel.: +41 41 220 80 71
application@firstchoice-consulting.ch
www.firstchoice-consulting.ch



FIRST CHOICE
CONSULTING AG