



Unser Kunde ist ein führender, internationaler 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

## Patient Journey Manager ZNS, 80-100%

In dieser Position unterstützen Sie ein kleines, effizientes Team in der Vermarktung innovativer ZNS Produkte mit für die ganze Schweiz, Schwerpunkt Deutschschweiz.

### Aufgaben und Zuständigkeiten

- Aufbau von Kundenbeziehungen im Bereich Neurologie zu niedergelassenen Fachärzten und Kliniken, Startfokus in der Epilepsie
- Professionelle Betreuung der wichtigsten Key Accounts
- Aussendiensttätigkeit mit Schwerpunkt auf Aufbau von 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 langjährige Berufserfahrung im Pharmaaussendienst oder in einer Medical Rolle (spezifisch Neurologie/ZNS)
- Nachweisbare Marktkenntnisse, Netzwerke und Erfolge im Bereich ZNS, insbesondere Schmerztherapie, Neurologie, Psychiatrie
- Verhandlungssicher in Deutsch, idealerweise auch in Französisch und Englisch
- Überzeugende Präsentationskenntnisse

### Was Sie weiter auszeichnet

- Unternehmerisches Flair und Begeisterung im Aufbau neuer und nachhaltiger Märkte
- Ein hohes Mass an Selbständigkeit, Eigeninitiative und Kreativität
- Drive, Umsetzungsstärke 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
- Reisebereitschaft ganze Schweiz, Fokus Deutschschweiz

### 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