



Unsere Kundin - die Dr. Falk Pharma AG in Glattbrugg - ist ein Tochterunternehmen der Dr. Falk Pharma GmbH, einem unabhängigen Familienunternehmen mit Sitz in Freiburg im Breisgau (D). Das Unternehmen vertreibt Medikamente im Bereich der Verdauungs- und Stoffwechselmedizin. Ausserdem liegt der Fokus im Bereich von nationalen und internationalen Fort- und Weiterbildungen, medizinisch-wissenschaftlichen Medienangeboten und Forschungsaktivitäten.

Zur Ergänzung des lokalen Sales Teams suchen wir eine/n

Sales Representative 100%, Region Zürich - Ostschweiz

In dieser Position unterstützen Sie ein kleines und effizientes Team in der Vermarktung innovativer Produkte und Positionierung von Dienstleistungen in den Indikationen Gastroenterologie und Hepatologie.

Aufgaben und Zuständigkeiten

- Engagierte und unternehmerisch überzeugende Betreuung Ihrer Kunden, den niedergelassenen Gastroenterologen und Hepatologen sowie der Spitäler
- Professionelle Betreuung der wichtigsten Accounts
- Aussendiensttätigkeit mit Schwerpunkt auf dem Aufbau von Netzwerken und belastbaren Arbeitsbeziehungen zu den Meinungsbildnern
- Umsetzung der Marketing- und Verkaufsstrategie durch kundenspezifische Massnahmen
- Laufende Markt- und Umsatzanalyse sowie Umsetzen der entsprechenden Aktivitäten
- Eigenständige Organisation und Durchführung von Fortbildungsveranstaltungen
- Regelmässiges Reporting an den Sales Manager Schweiz
- Teilnahme an nationalen und internationalen Kongressen
- Entwicklung und Implementierung eigener Konzepte zur Verkaufsförderung, inklusive Dokumentation und Pflege des CRM
- Verantwortung für das Erreichen der vereinbarten Verkaufsziele unter Beachtung des Kostenbudgets

Ihr Profil

- Medizinische oder paramedizinische Ausbildung und/oder Abschluss als Pharmaberater/in und mehrjährige Berufserfahrung im Pharmaaussendienst (idealerweise Gastroenterologie/Hepatologie)
- Nachweisbare Marktkenntnisse, Netzwerke und Erfolge
- Hands-on Persönlichkeit mit viel Energie und Umsetzungskompetenz
- Gleichzeitig starke Teameigenschaften für ein überzeugtes Miteinander
- Überzeugende Präsentationskenntnisse
- Verhandlungssicher in Deutsch sowie gute Englischkenntnisse (Französischkenntnisse von Vorteil)

Was Sie weiter auszeichnet

- Unternehmerisches Flair und Begeisterung im Betreuen nachhaltiger Märkte
- Ein hohes Mass an Selbständigkeit, Eigeninitiative und Kreativität
- Überzeugende Sales Persönlichkeit, sichere Argumentationsfähigkeit gepaart mit der Fähigkeit, sich und andere zu begeistern

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