

Unternehmen:

Die Sun Pharmaceuticals Germany GmbH in Leverkusen vertreibt qualitativ hochwertige und dem allgemein anerkannten Stand der medizinischen Erkenntnisse entsprechende Arzneimittel. Neben klassischen Generika setzen wir auf Innovationen im Bereich von injizierbaren und oralen Formulierungen bei Zytostatika und in der Intensivmedizin. Auch der Vertrieb von Generika unter eigenem Handelsnamen, sogenannten Markengenerika oder „Branded Generics“, gehört zu unserem Geschäft. Mit unseren Produkten decken wir eine Vielzahl von Therapieindikationen zuverlässig und preiswert ab, beleben den marktwirtschaftlichen Wettbewerb und machen die Versorgung mit Arzneimitteln in Deutschland bezahlbar. Das Unternehmen gehört weltweit zu den Top 5 der generischen Arzneimittelhersteller.

Um unser Team zu vervollständigen, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

**Mitarbeiter/in: Key Account Manager/in Compounder/ VZA Apotheken/
spezialisierte Großhandel für das Klinikportfolio (m/w/d) in Vollzeit**

Über die Position:

Aktuell suchen wir einen erfahrenen Key Account Manager mit Verantwortung für das Compounder und non-Tender Geschäft unseres Klinikportfolio's. Sie verhandeln mit Compoundern, VZA Apotheken, spezial Großhändlern, Zulieferern oder klinikversorgenden Apotheken und reporten direkt an den Leiter des Krankenhausgeschäfts in Deutschland. In dieser tragenden Rolle werden Sie an vorderster Front unserer pharmazeutischen Bemühungen stehen und unsere Grundsätze repräsentativ an unsere Kunden weiter vermitteln. Sie besitzen mehr als 5 Jahre Erfahrung im Bereich des Vertriebs im Pharmabereich sowie mehr als 3 Jahre Erfahrung im Key Account Bereich. Nutzen Sie die Chance, einen bedeutenden Einfluss im Gesundheitswesen mit der Sun Pharmaceuticals zu verwirklichen.

Aufgaben und Verantwortungsbereich:

- Vertragsverhandlungen mit Compoundern/ VZA Apotheken/ spezialisierten Großhändlern in Deutschland
- Bewerbungen auf Ausschreibungen, sowie Erstellung von individuellen Angeboten und Monitorierung des laufenden Geschäfts
- Enge Abstimmung und Koordination mit den Kunden
- Vor-Ort Kundenbesuche und enge Kommunikation mit Kunden, Firmen-Repräsentation auf Kongressen, Round Tables und bei Jahrestagungen

Unsere Anforderungen:

- Abgeschlossenes Hochschulstudium (vorwiegend im naturwissenschaftlichen-medicinischen Bereich) oder MBA
- Oder Pharmareferent nach §75AMG

Ihre Qualifikationen

- Excellentes Netzwerk im Compounder, VZA-Apotheken und Spezialgroßhandel Bereich sowie angeschlossene MVZ's
- Außergewöhnliche Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Höchste Kundenorientierung und Fokussierung
- Herausragendes Computer- und Zahlenverständnis (Kunden/ Markt Analysen, KPI-Tracking, Absatz/Umsatz Auswertungen sowie Reporting an das Management)
- Bestens vertraut mit digitalen Medien und virtuellen Meeting Plattformen
- Fliessend in Deutsch and gute Englisch Kenntnisse
- Team orientiertes Arbeiten
- Erfahrung in der Abstimmung in einer Matrix Struktur mit angeschlossenen Abteilungen wie Supply Chain, Regulatory, QA oder MedWis
- Handlungsorientierte/r Self-starter/in mit signifikanter Erfahrung im Vertriebs-Außendienst

Wir bieten Ihnen:

Gute Sozialleistungen, vielseitige und anspruchsvolle Aufgaben sowie Teamarbeit mit engagierten Kolleginnen und Kollegen.

Wenn Sie sich angesprochen fühlen, freuen wir uns auf Ihre vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung.



Sun Pharmaceuticals Germany GmbH
Hemmelrather Weg 201
Gebäude GIZ 1
51377 Leverkusen

Bewerbung an: Frau Rosella Kolyva Rosella.Kolyva@sunpharma.com
oder Herrn Dr. Dieter Braun dieter.braun@sunpharma.com

Note: NO RECRUITMENT AGENCIES TO CONTACT SUN PHARMA ABOUT THIS ROLE. Applicants must apply themselves and any unsolicited agency referrals will be deleted.