

Unsere Kundin ist die Schweizer Tochtergesellschaft eines international tätigen Pharmakonzerns mit eigener Forschung und Entwicklung. Den Fokus ihrer Aktivitäten legt sie in die medikamentöse Behandlung von akuten und chronischen Schmerzen sowie der Gicht.

Infolge Veränderungen im Klinik-Team suchen wir nach Vereinbarung für das Verkaufsgebiet Zürich (ohne Stadt) – Ostschweiz eine/n

Hospital Account Manager/in (100%)

Ihre Aufgaben:

- Umsetzung der Vertriebs- und Marketingstrategien
- Etablierung des Produktportfolios
- Stakeholder-Management mit Fokus: Anesthesisten, Schmerzspezialisten, Onkologen, Rheumatologen, Neurologen, Chirurgen, Spitalapotheken
- Aufbau von lokalen Klinik-Netzwerken
- Erstellung und Umsetzung von klinikspezifischen Account-Plänen
- Preisverhandlungen bei Spitalapotheken
- Teilnahme an regionalen und nationalen Kongressen

Ihr Profil:

- Mehrjährige Erfahrung im Verkauf von pharmazeutischen Produkten in der Klinik
- Erfolgreiche Tätigkeit als Key Account Manager mit guten Kenntnissen der Klinikstrukturen und -abläufe
- Sehr gute Verhandlungs- und Kommunikationsfähigkeiten
- Hohe Kunden- und Resultat-Orientierung
- Muttersprache Deutsch/Schweizer-deutsch, gute Englischkenntnisse von Vorteil
- Teamfahig, verantwortungsbewusst und hohes Mass an Selbständigkeit

Fühlen Sie sich von dieser anspruchsvollen Tätigkeit angesprochen? Dann senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail an info@eriksson.ch. Frau Barbara Eriksson steht Ihnen für Ihre Fragen gerne zur Verfügung.