

## **Spezialist für internationales Interim Management im Bereich Health Care baut Vertrieb aus!**

IN LIFE Management AG mit Sitz in Basel / Schweiz ist ein Spezialist für die zeitlich befristete und inhaltlich begrenzte Übernahme von Personal- und Managementaufgaben auf oberster Führungsebene. Exklusiv für die Bereiche Life Sciences, Pharma und Health Care. Die Projekte umfassen alle Funktionsbereiche des Managements in der Pharmazeutischen Industrie, der Biotechnologie, der Medizintechnik, in Krankenhäusern und anderen Dienstleistern in der Gesundheitswirtschaft.

Für die Intensivierung unserer Vertriebsaktivitäten und den Ausbau unserer Kundenbeziehungen in der Schweiz, aber auch international, suchen wir an unserem Stammsitz in Basel einen

## **Business Development Manager (w/m) Life Sciences / Health Care / Pharma**

Aufgabenstellung:

- Eigenverantwortliche Bearbeitung der wichtigsten Marktsegmente für unser Dienstleistungs-Portfolio, Weiterentwicklung unserer Marktposition und einschließlic der ergebnisorientierten Akquisition von Neukunden
- Vorbereitung und Erstellung maßgeschneiderter Dienstleistungsangebote für unsere Kunden im In- und Ausland sowie deren weitere Betreuung
- Recherche und Bewertung von zukünftigen Akquiseansätzen einschließlic einer kontinuierlichen Markt- und Wettbewerbsbeobachtung mit dem Schwerpunkt Schweiz
- Planung, Durchführung und Teilnahme an Symposien und Messen
- Mitarbeit an der Vorbereitung von mittel- und langfristigen Interim-Management-Projekten

Anforderungen:

- Qualifizierter akademischer Bildungsabschluss
- Nachvollziehbare Vertriebserfahrung
- Berufserfahrung mit einschlägigen Branchenerfahrungen (gerne auch Gesundheitsökonomie)
- Vertrautheit mit den Einzelheiten der „Wertschöpfungsketten“ in der Gesundheitsindustrie
- Projektmanagement Erfahrungen
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten (idealer weise sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache)
- Hohe und schnelle Auffassungsgabe
- Sicheres, souveränes Auftreten, Überzeugungskraft und Präsentationssicherheit
- Starke Eigenmotivation und Selbständigkeit
- Klare Dienstleistungsorientierung, verbunden mit eindeutiger Abschlussorientierung
- Ideen, Einfallsreichtum und der Bereitschaft, Aufbauarbeit zu leisten
- Flexibilität und Reisebereitschaft
- Gute MS Office Anwenderkenntnisse

Angebot:

- Aufbauarbeit und Gestaltungsfreiraum als Chance
- Internationale Kontakte und Kundenbeziehungen
- Wachstums- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Schnelle Entscheidungswege, überschaubare Strukturen, direkte Kommunikation

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme. Der von uns beauftragte Berater steht Ihnen gerne für einen vertraulichen Gedankenaustausch zur Verfügung: Nehmen Sie Kontakt auf mit Herrn Volker Rojahn (Tel. Nr. +49 721 6268760 oder mobil +49 160 885 6331). Diskretion und die Einhaltung von Sperrvermerken können Sie voraussetzen. Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte unter der Angabe der Kennziffer bs-2010-0160 an ROJAHN-CONSULTING, Steinlesweg 2A, D-76227 Karlsruhe oder per E-Mail an [vr@rojahn-consulting.com](mailto:vr@rojahn-consulting.com).