

Spezialist für internationales Interim Management im Bereich Life Sciences, Pharma und Health Care sucht Vertriebsunterstützung!

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 suchen wir für unser Büro in Düsseldorf einen

Account Manager (w/m) – Life Sciences / Health Care / Pharma

Aufgabenstellung:

- Eigenverantwortliche Bearbeitung der wichtigsten Marktsegmente für unser Dienstleistungs-Portfolio, Weiterentwicklung unserer Marktposition und einschließlich 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 einschließlich einer kontinuierlichen Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Planung, Durchführung und Teilnahme an Symposien und Messen
- Mitarbeit an der Vorbereitung von mittel- und langfristigen Interim-Management-Projekten

Anforderungen:

- Qualifizierter akademischer Bildungsabschluss (Uni/FH/BA) im Bereich Natur- oder Wirtschaftswissenschaften
- Nachvollziehbare Vertriebserfahrungen auf dem Gebiet komplexer Produkte und Dienstleistungen
- Mindestens 3- jährige Berufserfahrung mit einschlägigen Branchenerfahrungen (Health Care / Lifesciences, Gesundheitsökonomie)
- Erfahrungen im Bereich Pharma / Klinikaußendienst oder Business Development von Vorteil
- Vertrautheit mit den Einzelheiten der „Wertschöpfungsketten“ in der Gesundheitsindustrie
- Projektmanagement Erfahrungen
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten (idealerweise 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 als Chance
- Gestaltungsfreiraum
- Internationale Kontakte und Kundenbeziehungen
- Überschaubare Strukturen
- Wachstums- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Schnelle Entscheidungswege, kurze Kommunikation

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme und stehen Ihnen gerne für einen vertraulichen Gedankenaustausch zur Verfügung: Nehmen Sie Kontakt auf mit dem von uns beauftragten Berater 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-2010110 an ROJAHN-CONSULTING, Steinlesweg 2A, 76227 Karlsruhe oder per E-Mail an vr@rojahn-consulting.com.