

Die CHUGAI PHARMA GERMANY GMBH mit Sitz in Frankfurt/Main, ist die deutsche Niederlassung von Chugai Pharma, Tokio, einem forschenden, international tätigen japanischen Pharmaunternehmen. Unser Motto lautet "Innovation beyond Imagination", das heißt Zukunft zu schaffen, Krankheiten zu lindern und die Lebensqualität betroffener Patienten durch innovative Forschung und Entwicklung neuartiger Wirkstoffe zu verbessern. Mit hohem Engagement konzentrieren wir uns darauf, vor allem in der Onkologie/Hämatologie, Rheumatologie und der Hämophilie für Ärzte, Apotheker, medizinisches Assistenzpersonal und Patienten ein zuverlässiger Partner zu sein. Mit hervorragenden Produkten und Serviceangeboten werden wir den verschiedensten Kundenbedürfnissen gerecht.

Als Key Account Partner unseres Health Excellence Teams (Indikationen Rheumatologie und Onkologie) unterstützen Sie uns bei der Betreuung unserer Kunden, bauen Netzwerke auf und gestalten unsere Zukunft am Markt proaktiv mit. Hierbei steht nicht nur die Erreichung der Vertriebsziele im Mittelpunkt, sondern die Weiterentwicklung zukunftsfähiger Konzepte entlang der Patient Journey, um dem Anspruch „Partner der Zukunft“ gerecht zu werden.

Deshalb suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit **jeweils** für das Gebiet Hamburg-Schleswig Holstein und für das Gebiet Hessen einen:

Key Account Partner (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Erreichung der Vertriebsziele durch eine überzeugende wissenschaftliche Produktbewerbung
- Betreuung der Klinik- und niedergelassenen Onkologen/Rheumatologen, sowie anderer relevanter Zielgruppen
- Produktspezifische Betreuung der definierten Zielgruppen im Gebiet: Besprechung der aktuellen und zukünftigen Präparate sowie Serviceleistungen in den Indikationsbereichen Rheumatologie und Onkologie
- Eigenständige Analyse der relevanten Kunden-, Markt- und Mitbewerberdaten – und Potenzialüberführung
- Erkennen und Priorisierung von Bedürfnissen sowie Versorgungslücken seitens der Behandler und Patienten sowie Entwicklung von Strategie- und Aktionsplänen im Rahmen des Stakeholdermanagements
- Weiterentwicklung und Umsetzung einer indikationsspezifischen individuellen "Customer Journey" mit dem Ziel einer optimierten Kunden- und Patientenzentrierung zur Erreichung der jeweiligen strategischen Ziele, sowie Entwicklung zusätzlicher Serviceleistungen
- Agile Mitarbeit in und Umsetzung von bereichsübergreifenden Omnichannel-Projekten im Bereich Strategie und Innovation
- Implementierung patientenzentrierter Lösungen und Dienstleistungen
- Konzeption, Organisation und Durchführung regionaler Fortbildungen sowie Präsenz bei regionalen Veranstaltungen und Kongressen
- Einhaltung der gültigen Compliance-Richtlinien von Chugai Pharma Germany

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes naturwissenschaftliches oder medizinisches Studium oder geprüfte/r Pharmareferent/in (nach § 75 Abs. 3)
- Berufserfahrung und Kenntnisse im Facharzt- sowie Klinikaußendienst im Pharmaumfeld wünschenswert
- Tiefe Kenntnisse der Gesundheitspolitik und der Versorgungslandschaft sowie idealerweise erste Kenntnisse in den Indikationen Rheumatologie und Onkologie
- Grundverständnis von Omnichannel Ansätzen und unterschiedlichen Kommunikationskanälen
- Sehr gute kommunikative und rhetorische Fähigkeiten – Fähigkeit, komplexe wissenschaftliche Zusammenhänge zielgruppengerecht darzustellen und mit unterschiedlichen Kundengruppen zu diskutieren
- Selbstständige Arbeitsweise, Fähigkeit zur Selbstreflexion und Präsentationsstärke
- Hohe Kooperationsbereitschaft und exzellente Teamfähigkeit
- Sehr gute Deutsch- sowie gute Englischkenntnisse

Wir bieten Ihnen in unserem expandierenden und dynamischen Unternehmen eine langfristige Perspektive in einem interessanten und anspruchsvollen Aufgabengebiet. Neben einem attraktiven Grundgehalt offerieren wir Ihnen sehr gute Sozialleistungen, eine betriebliche Altersversorgung sowie Urlaubsgeld und ein 13. Monatsgehalt. Sie finden bei uns ein angenehmes Arbeitsklima in einer motivierenden, kollegialen und technisch hervorragend ausgestatteten Arbeitsumgebung.