Key Account Partner (m/w/d)

Rheumatologie und Immunologie

Die CHUGAI PHARMA GERMANY GMBH mit Sitz in Frankfurt am Main ist die deutsche Niederlassung von Chugai Pharma, Tokio, einem forschenden und international tätigen japanischen Pharmaunternehmen. Unser Motto „Innovation beyond Imagination“ steht für unseren Anspruch, Zukunft zu gestalten, Krankheiten zu lindern und durch die Erforschung und Entwicklung neuartiger Wirkstoffe die Lebensqualität von Menschen mit Erkrankungen nachhaltig zu verbessern.
Mit hohem Engagement konzentrieren wir uns insbesondere auf die Bereiche Onkologie und Hämatologie, Rheumatologie sowie Hämophilie. Dabei verstehen wir uns als zuverlässiger Partner für medizinische und pharmazeutische Fachkreise, medizinisches Assistenzpersonal sowie Patientinnen und Patienten. Mit innovativen Produkten und bedarfsgerechten Serviceangeboten möchten wir den unterschiedlichen Bedürfnissen unserer Zielgruppen gerecht werden.
Als Key Account Partner in unserem Health Excellence Team Rheumatologie und Immunologie arbeiten Sie eng mit unseren Kundengruppen zusammen, bauen tragfähige Netzwerke auf und gestalten unsere zukünftigen Marktaktivitäten proaktiv mit. Neben der Erreichung der Vertriebsziele entwickeln Sie zukunftsfähige Konzepte entlang der Patient Journey weiter und tragen damit dazu bei, unseren Anspruch als „Partner der Zukunft“ zu verwirklichen.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir in Vollzeit vier Key Account Partner (m/w/d) für unser Team Rheumatologie und Immunologie.

Jede Position ist einem eigenständigen Vertriebsgebiet zugeordnet:

- **Magdeburg, Göttingen, Paderborn, Bielefeld, Hannover – 1 Position**
- **Cottbus, Görlitz, Gera, Halle – 1 Position**
- **Kassel, Suhl, Heidelberg, Marburg – 1 Position**
- **Jena, Regensburg, Nürnberg, Nordhausen – 1 Position**

Wichtig: Sie betreuen ausschließlich Ihr jeweils zugeordnetes Gebiet. Eine Verantwortung für mehrere oder alle genannten Regionen ist ausdrücklich nicht vorgesehen.

Vertragsdauer: Die Positionen sind zunächst auf zwei Jahre befristet, verbunden mit der Option auf eine unbefristete Übernahme.

Ihre Aufgaben

- Erreichung der Vertriebsziele durch eine überzeugende wissenschaftliche Produktbewerbung
- Betreuung von Rheumatologinnen und Rheumatologen sowie weiterer relevanter Facharztgruppen und Ansprechpersonen im klinischen und niedergelassenen Bereich
- Produktspezifische Betreuung der definierten Zielgruppen im jeweiligen Gebiet: Besprechung der aktuellen und zukünftigen Präparate sowie Serviceleistungen in den Indikationsbereichen Rheumatologie und Immunologie
- Eigenständige Analyse relevanter Kunden-, Markt- und Wettbewerbsdaten sowie Überführung der identifizierten Potenziale in konkrete Maßnahmen
- 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 individuellen, indikationsspezifischen Customer Journey mit dem Ziel, die Kunden- und Patientenzentrierung weiter zu stärken, die strategischen Ziele zu erreichen und zusätzliche Serviceleistungen zu entwickeln
- 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 Indikationsbereichen Rheumatologie und Immunologie
- 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, ausgeprägte Fähigkeit zur Selbstreflexion und hohe Präsentationsstärke
- Hohe Kooperationsbereitschaft und exzellente Teamfähigkeit
- Sehr gute Deutsch- sowie gute Englischkenntnisse

Unser Angebot

Wir bieten Ihnen eine verantwortungsvolle, zunächst auf zwei Jahre befristete Position mit der Option auf eine unbefristete Übernahme in einem expandierenden und dynamischen Unternehmen. 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.