



Unsere Kundin, die Fresenius Kabi (Schweiz) AG mit Sitz in Kriens LU, bietet schweizweit innovative Produkte und Konzepte für die klinische Ernährung und Infusionstherapie an. Mit der Philosophie «committed to life» leistet das Unternehmen seit 50 Jahren einen wichtigen Beitrag zur Verbesserung der Lebensqualität kritisch und chronisch kranker Menschen im Spital und zu Hause.

Sie sind stark kommerziell ausgerichtet, verfügen über ausgezeichnete analytische Fähigkeiten und die Aussicht ein erfolgreiches, internationales Unternehmen mit Ihrem «Commercial Mindset» gezielt weiterzubringen klingt reizvoll? Dann sollten wir Sie kennenlernen! Werden Sie Teil eines engagierten Teams und gestalten Sie die Zukunft mit als

## Head of Commercial Excellence 100% (m/w/d)

### IHRE AUFGABEN

- **Regionaler Aufbau:** Sie verantworten Aufbau und Leitung der neuen Commercial Excellence-Funktion in der Schweiz in allen Geschäftsbereichen von Fresenius Kabi und stellen dabei eine starke Geschäftspartnerfunktion für unsere Vertriebs- und Marketingteams sicher.
- **Regionale Zusammenarbeit:** Sie arbeiten eng mit der Region Europa und den Global Commercial Excellence-Teams zusammen um globale Prozesse, Methoden und Tools zu lokalisieren und zu implementieren. Dabei liegt ihr Fokus auf Markteinführungsstrategien, Kundenbindung, Vertriebs- und Serviceeffektivität, Markteinführungsexzellenz, Marketingstrategie sowie -effektivität. Zudem verantworten Sie die optimale Preisgestaltung und Ausschreibung sowie die kommerzielle Berichterstattung und Analyse.
- **Lokale Zusammenarbeit:** Sie arbeiten eng mit den Marketing- und Sales Teams zusammen, um einen effizienten und effektiven monatlichen Commercial Management Prozess sicherzustellen.
- **Business Partner:** Sie agieren als strategischer Partner für die Geschäftsleitung sowie die Marketing- und Sales Teams mit dem Hauptziel, die Commercial Excellence weiterzuentwickeln.
- **Steigerung der Effektivität:** Sie überwachen und verbessern kontinuierlich die kommerzielle Effektivität innerhalb der Market Unit, empfehlen Massnahmen zur Optimierung und unterstützen aktiv bei deren Umsetzung.
- **Datenanalyse:** Sie bereiten wichtige KPI-Daten, Dashboards und Power BI-Berichte vor, interpretieren diese, um eine fundierte Entscheidungsgrundlage zu schaffen sowie die Sales Effectiveness zu steigern.
- **Reporting:** Sie erstellen monatliche Reports über Geschäfts- und Marktveränderungen, identifizieren potenzielle Chancen und Risiken und präsentieren die Ergebnisse zielgruppengerecht.
- **Projektmanagement:** Sie unterstützen abteilungsübergreifende Business-Projekte und fungieren als Schnittstelle zwischen regionalen und lokalen Commercial Excellence Teams.

### IHR PROFIL

- Sie verfügen über mehrjährige Erfahrung in einer Senior Commercial Excellence Position aus der Pharmabranche (oder Life Sciences) mit hohem Verständnis für die Business-Anforderungen.
- Sie bringen einen überzeugenden «Management»-Mindset mit und besitzen die Fähigkeit, komplexe Daten aufzubereiten, präzise zu analysieren und interpretieren.
- Sie fühlen sich in einem abteilungsübergreifenden, internationalen Umfeld wohl und gestalten mit Ihrer gewinnbringenden Persönlichkeit unsere «can-do» Mentalität aktiv mit.
- Sie sind bestens vertraut mit CRM-Softwares (Veeva oder Salesforce), bringen sehr gute Excel-Kenntnisse mit und haben umfassende Erfahrung mit Business Intelligence Tools (Power BI)
- Sie haben ein abgeschlossenes Studium in BA/Wirtschaftswissenschaft oder einer verwandten Disziplin.
- Sie kommunizieren fließend in Deutsch und Englisch – zusätzliche Kenntnisse in Französisch sind ein Plus

### WIR BIETEN

- Die Chance, unsere Commercial Excellence an der Schnittstelle zwischen lokaler Market Unit und globalem Konzern massgeblich zu gestalten und als Teil eines globalen Expertenteams durch innovative Ansätze weiterzuentwickeln
- Ein sich neu formierendes, motiviertes und dynamisches Team mit wertschätzender Arbeitskultur
- Moderne Infrastruktur, flexible Arbeitszeiten und Homeoffice, gute ÖV-Anbindung, Mobilitätspaket
- Attraktive Sozialleistungen und 5 Wochen Ferien, 6 Wochen ab dem 40. Lebensjahr

### Kontaktieren Sie uns jetzt!

Samuel Amrein, Managing Director  
Tel: +41 41 220 80 71  
application@firstchoice-consulting.ch  
www.firstchoice-consulting.ch



**FIRST CHOICE**  
CONSULTING AG