



Unser Kunde ist ein führender, europäischer Anbieter von Arzneimitteln für Erkrankungen des zentralen Nervensystems (ZNS) mit mehr als 35 Jahren Erfahrung im Markt und breitem Know-how in der Forschung bis zu den Endprodukten. Für die Schweizer Niederlassung mit Sitz im Kanton Zug suchen wir eine/n

Key Account Manager ZNS, 80-100%

Regionen Zürich, Teile Zentralschweiz, Ostschweiz, Graubünden, Tessin

In dieser Position unterstützen Sie ein kleines, effizientes Team in der Vermarktung innovativer ZNS Produkte.

Aufgaben und Zuständigkeiten

- Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen im Bereich ZNS zu niedergelassenen Fachärzten und Kliniken der Fachrichtungen **Neurologie**, Psychiatrie, (eventuell auch Schmerzmedizin)
- Professionelle Betreuung der wichtigsten Key Accounts
- Aussendiensttätigkeit mit Schwerpunkt auf den Netzwerken und belastbaren Arbeitsbeziehungen zu den Meinungsbildnern
- Umsetzung der Aktionspläne und kundenspezifischen Massnahmen
- Eigenständige Organisation von Workshops, Anlässen und Schulungen
- Regelmässiges Reporting, direkt an den Country Head
- Teilnahme an nationalen und internationalen Kongressen
- Entwicklung und Implementierung eigener Konzepte zur Verkaufsförderung
- Verantwortung für das Erreichen der vereinbarten Sales-Ziele unter Beachtung des Kostenbudgets

Ihr Profil

- Naturwissenschaftliche oder paramedizinische Ausbildung und/oder Abschluss als Pharmaberater/in und mehrjährige Berufserfahrung im Pharmaaussendienst (ZNS/Epilepsie)
- Nachweisbare Marktkenntnisse, Netzwerke und Erfolge im Bereich Neurologie (speziell Epilepsie) und Psychiatrie
- Muttersprache Deutsch, sehr gute Englischkenntnisse
- Überzeugende Präsentationsfähigkeiten

Was Sie weiter auszeichnet

- Unternehmerisches Flair und Begeisterung im Auf- und Ausbau neuer und nachhaltiger Märkte
- Ein hohes Mass an Selbständigkeit, Eigeninitiative und Kreativität
- Drive, Umsetzungsstärke sowie eine out-of-the-box Mentalität
- Überzeugende Sales Persönlichkeit, sichere Argumentationsfähigkeit gepaart mit der Fähigkeit, sich und andere zu begeistern
- Hohes Maß an Kundenorientierung und Kommunikationsstärke

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