

Die **Spirig HealthCare AG** ist eine Tochterfirma der deutschen STADA Arzneimittel AG. Wir richten unser Produktangebot mit über 200 verschiedenen Produkten und unsere Dienstleistungen konsequent auf die Kunden- und Marktbedürfnisse aus. Innovative und erfahrene Mitarbeitende bringen ihr spezifisches Knowhow ein. Dies macht Spirig HealthCare zu einem kompetenten, spezialisierten und zuverlässigen Beratungspartner für Fachpersonen und Patienten.

**Modern, erfolgreich und persönlich** will Spirig HealthCare AG mit der Vermarktung von qualitativ hochwertigen Generika und Marken ihre Top-3-Marktposition weiter ausbauen. **Deshalb suchen wir Sie als:**

## Key Account Manager Specialty Care 100% (m/w/d) für die Region Schweiz Mitte

### Zu Ihren Hauptaufgaben gehören

- Der Aufbau und die Betreuung von langfristigen Kundenbeziehungen
- Verkauf von bestehenden Specialty Produkten und Neueinführung (RX Neurologie) wie auch Biosimilars (bei Spezialisten) und Generika (Onkologie) in Ihrem Gebiet
- Pflege und Aufbau von Partnerschaften mit Onkologen, Rheumatologen, Gastroenterologen, Neurologen, Spitalapothekern.
- Aktive Repräsentation der Firma an nationalen und internationalen Kongressen
- Erstellung und Implementierung strategischer und operativer Account Pläne zur wirksamen Umsatz- und Marktanteilssteigerung des gesamten Specialty Portfolios
- Verfolgung der Marktentwicklung, in enger Zusammenarbeit mit anderen Account Managern und dem Head BU Specialty
- Vermittlung der für Ihre Zielgruppe wichtigen Informationen
- Verantwortung für die Planung und das Forecasting des Umsatzbudgets der betreuten Produkte

### Wir zählen auf hoch motivierte Teamplayer, die Verantwortung als Mission verstehen

- Mehrjährige Erfahrung als Key Account Manager in Arztpraxen und Spitäler im Bereich Specialty Care und Biosimilars
- Nachweisbare Erfolge und ein gutes Beziehungsnetz zu Ansprechpartner in Spitäler und Arztpraxen in der gesamten Schweiz
- Naturwissenschaftliche oder paramedizinische Ausbildung mit Weiterbildung im Verkauf / Marketing
- Starke verkäuferische, unternehmerische und ambitionierte Persönlichkeit, die mit Leidenschaft im Aussendienst tätig ist und Verantwortung für ihr Verkaufsgebiet übernimmt
- Zertifizierter Pharmaberater SHQA ist ein plus
- Unternehmerisches Denken und zukunftsorientiertes Handeln sowie Verhandlungsgeschick
- Muttersprache Deutsch oder Französisch mit ausgezeichneten Kenntnissen der anderen Sprache, Englischkenntnisse sind ein Plus

### Wir bieten

- Eine offene und mitarbeiterorientierte Unternehmenskultur mit kurzen Abstimmungswegen
- Eine dynamische, ungezwungene Arbeitsatmosphäre, in der Eigeninitiative gefordert und gefördert wird
- Individuelle Fort- und Weiterbildungsangebote
- Mindestens 5 Wochen Ferien

Fühlen Sie sich von dieser interessanten Herausforderung angesprochen? Frau Christina Stulz, HR-Business Partner, freut sich auf Ihre Bewerbung in elektronischer Form unter diesem **Link**.

Alles Weitere über uns erfahren Sie natürlich auch auf [www.spirig-healthcare.ch](http://www.spirig-healthcare.ch)



### Kontakt

**Spirig HealthCare AG** | CH-4622 Egerkingen | [www.spirig-healthcare.ch](http://www.spirig-healthcare.ch)