



Position Titel: Account Manager Thrombose (m/w/d)

Gebiet: Köln, Bonn, Koblenz

Bei Viatris sehen wir das Gesundheitswesen nicht so, wie es ist, sondern so, wie es sein sollte. Wir handeln entschlossen und unsere einzigartige Positionierung sorgt für Stabilität in einer Welt, in der sich die Bedarfe im Gesundheitswesen stets verändern.

Viatris befähigt Menschen in allen Teilen der Welt, in jeder Lebensphase gesünder zu leben.

Dies erreichen wir *durch*:

- **Zugang** – Zugang zu hochwertigen, bewährten Arzneimitteln und Impfstoffen sowie auch neu entwickelten Biosimilars für Patienten in allen Lebensumständen weltweit
- **Führungsverantwortung** – Verbesserung der Patientengesundheit durch zukunftsgerichtete nachhaltige Unternehmensführung und innovative Lösungen
- **Partnerschaft** – Optimaler Einsatz unserer Kompetenzen, um Menschen den Zugang zu Produkten und Dienstleistungen zu ermöglichen.

Jeden Tag aufs Neue nehmen wir die Herausforderung an, einen Unterschied in der Welt zu machen. Im Folgenden erfahren Sie, inwiefern die Account Manager Position ihren Teil dazu beitragen kann:

Zu den wesentlichen Verantwortungsbereichen dieser Position zählen:

- In den definierten Kliniken des vereinbarten Gebietes eine Listung der Anti-Thrombose Produkte zu erreichen und auszubauen
- Durch gezielte Maßnahmen das Anti-Thrombose Portfolio bei möglichst allen relevanten Ärzten der Klinik und Abteilungen etablieren, um Spill-Over im niedergelassenen Bereich zu erzielen
- Betreuung von definierten niedergelassenen Fachärzten
- Regelmäßige Analyse der Umsatzdaten (Klinik und Retail) und Anpassung der gebietsstrategischen Ausrichtung
- Verantwortlich für die Umsatz- und Marktanteilsentwicklung des vereinbarten Gebietes (Manager im eigenen Gebiet)
- Terminvereinbarungen, Tourenplanung und Besuche der definierten Accounts in der Klinik als auch im niedergelassenen Facharztbereich
- Auf- und Ausbau neuer Accounts sowie Pflege bereits bestehender Kontakte
- Planung, Organisation und Durchführen von Schulungen und Veranstaltungen in Klinik und Praxis
- Einbinden von Regionalleitern und Key Account Managern/ Pharmareferenten sowie andere Abteilungen in gebietsspezifische Abläufe
- Erstellen und Pflegen von Kundendatenblättern sowie Accountplänen für einen regelmäßigen Dialog mit dem Regionalleiter
- Fortlaufende Aktualisierung der Accountpläne



Im Rahmen dieser Position sind die folgenden Mindestanforderungen zu erfüllen:

- Einschlägiges abgeschlossenes Studium oder Ausbildung als PTA, MTA, BTA oder geprüfter Pharmareferent gemäß §75 Arzneimittelgesetz
- Erfahrung im Pharmaaußendienst mit Schwerpunkt Klinikgeschäft als auch Erfahrungen im niedergelassenen Facharztbereich
- Nachweisbare Erfolge im Vertrieb
- Kenntnisse der betriebswirtschaftlichen und pharmaökonomischen Zusammenhänge sowie der Entscheidungswege in Klinik und Praxis
- Ausgeprägte analytische und strategische Fähigkeiten
- Kompetenzen im Bereich Entwicklung von strategischen Maßnahmen für einzelne Accounts in Klinik und Praxis
- Gesundheitspolitische Kenntnisse (Klinik, KV, Krankenkassen)
- Verständnis der strategischen Ausrichtung auf das Klinik- und Facharzt-Geschäftsmodell
- Kenntnisse im Bereich Anti-Thrombose wünschenswert
- Hohes Maß an Eigenmotivation und Selbstorganisation
- Verhandlungsgeschick und Beratungskompetenz
- Lösungs- und zielorientierter Arbeitsstil
- Kooperationsfähigkeit und ausgeprägte Teamfähigkeit
- Führerschein und Reisebereitschaft
- Wohnort im Gebiet oder Umzugsbereitschaft
- Gute Englischkenntnisse

Bei Viatris bieten wir wettbewerbsfähige Gehälter, Sozialleistungen und ein integratives Umfeld, in dem Sie Ihre Erfahrungen, Ansichten und Kompetenzen einsetzen und Ihren Beitrag dazu leisten können, im Leben anderer etwas zu bewirken.

Sind Sie bereit für Ihren nächsten Karriereschritt? Dann freuen wir uns auf den Erhalt Ihrer aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen auf dem elektronischen Weg an Louisa Gabelmann (Talent Acquisition Partner) unter der E-Mail-Adresse: recruitment.gis@viatris.com.

Bitte beachten Sie unseren [Datenschutzhinweis](#) für die Verarbeitung personenbezogener Daten der Bewerberinnen und Bewerber.