



Position Titel: **Head of Key Account Management Thrombose (m/w/d)**

Standort: Bad Homburg

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 Head of Key Account Management Thrombose (m/w/d) Position ihren Teil dazu beitragen kann:

Zu den wesentlichen Verantwortungsbereichen dieser Position zählen:

- Festlegung der Richtung und Strategie für das Key Account Management des Anti-Thrombose Portfolios innerhalb Deutschlands
- Unterstützung des Führungsteams bei der Definition und Verfeinerung der Strategie
- Initiierung, Verhandlung und Erfüllung von Verträgen mit nationalen Top-Kunden, wie Krankenhaus-Einkaufsgruppen und Großhändlern sowie Direktkunden und Allianzen
- Analyse und Überprüfung laufender Key-Account-Verträge im Hinblick auf Marge, Zielpreise - und Empfehlung von Anpassungen
- Identifizierung der Top-Einkaufsgruppen und Festlegung von Strategien und Umsetzung von Maßnahmen zum weiteren Ausbau des Anti-Thrombose-Geschäfts
- Verantwortung für den Key Account Preisrahmen & Genehmigungsprozess
- Großkunden-Management
- Verwalten von Ausverkaufssituationen bei Großhändlern und Krankenhäusern
- Entwicklung und Führung von regionalen Key-Account-Managern
- regionale & landesweite Zielfestlegung für das KAM-Team
- Enge abteilungsübergreifende Zusammenarbeit in Hinblick auf das gesamte Viatris Portfolio in Deutschland

Im Rahmen dieser Position sind die folgenden Mindestanforderungen zu erfüllen:

- Universitätsabschluss in Naturwissenschaften oder Betriebswirtschaft
- Zulassung als Pharmareferent gemäß § 75 Arzneimittelgesetz
- Mehr als 10 Jahre Erfahrung als Key Account Manager in der pharmazeutischen Industrie (Rx oder OTC), FMCG-Erfahrung wünschenswert



- 2-3 Jahre Erfahrung in der Personalführung im pharmazeutischen Umfeld mit strategischer Planung und Umsetzung
- Kenntnisse der betriebswirtschaftlichen und pharmaökonomischen Zusammenhänge sowie der Entscheidungswege in Klinik und Praxis
- Gesundheitspolitische Kenntnisse (Klinik, KV, Krankenkassen)
- Gute Erfahrung im Umgang mit großen Einkaufsgruppen und ein starkes Verhandlungsgeschick
- Ausgeprägte analytische und strategische Fähigkeiten sowie betriebswirtschaftliches Denkvermögen
- Erfolgswille, klare Zielorientierung und die Fähigkeit Zielsetzungen gemeinsam mit dem Team umzusetzen
- Selbständige, strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise und klare Ausrichtung auf die Unternehmensziele
- Professioneller Umgang mit modernen Kommunikationsmedien
- Sozialkompetenz, Empathie und Teamfähigkeit
- 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.