



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

Gebiet: Ruhrgebiet, Niedersachsen und Hamburg

Unternehmen: Mylan Pharmaceuticals GmbH

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 Key Account Manager Position ihren Teil dazu beitragen kann:

Zu den wesentlichen Zielen und Verantwortungsbereichen dieser Position zählen:

- Ausbau des Viatris – Geschäftes im Krankenhaus über Neugewinnung von Kunden und Ausbau von bestehenden Kunden
- Viatris als vertrauenswürdigen und zuverlässigen Partner der Kunden etablieren
- Betreuung fest zugeordneter Krankenhaus- Einkaufsgemeinschaften (EKG'S) und der bezeichneten KAM- Region
- Betreuung von Krankenhausapotheken und Direktapotheken (z.B. Lieferanten von Dialysezentren; SSB- Apotheken) mit Schwerpunkt auf die weitere Geschäftsentwicklung
- Verhandlung und Monitoring von Verträgen/Vereinbarungen mit EKG's, Krankenhausapotheken und Direktapotheken
- Preis- und Konditionsverhandlungen, Vereinbarung von verbindlichen Mengenvereinbarungen und Absicherung der Vertriebskanäle
- Sie sorgen für die Umsetzung der Vereinbarungen aus den Verträgen, erstellen Business- und Accountpläne und tragen die Umsatzverantwortung in Ihrem zugewiesenen Gebiet und die zugewiesenen EKG's, Krankenhaus- und Direktapotheken
- Steigerung der Verkaufszahlen in enger Zusammenarbeit mit dem Salesforce-Team insbesondere Unterstützung des Account Manager Teams bei der Priorisierung der Auswahl von Kliniken und relevanten Abteilungen



- Erarbeiten eines nachhaltigen Konzeptes „Spillovermanagement“ zusammen mit dem Salesforce- Team
- Ständige Aktualisierung der Versorgungsstruktur der EKG's sowie der einzelnen Krankenhausapotheken
- Zusammenarbeit mit Medizin, Vertrieb, Customer Service und Marketing
- Eigenverantwortliches Projektmanagement und selbständige Aktionsplanung

Im Rahmen dieser Position sind die folgenden Mindestanforderungen zu erfüllen:

- Einschlägiges abgeschlossenes Studium oder Ausbildung als PTA, MTA, BTA
- geprüfter Pharmareferent gemäß §75 Arzneimittelgesetz
- Langjährige Erfahrung als Pharmareferent im Klinikbereich, bevorzugt in einer ähnlichen Funktion als Key Account Manager
- Ausgezeichnete Kenntnisse im Klinikgeschäft
- Kenntnisse im Bereich Blutgerinnung/Gerinnungsmanagement wünschenswert
- Erfahrung im Projektmanagement
- Ausgeprägte Verkaufs- und Kundenorientierung
- Fundierte kommunikative und soziale Kompetenz, hohes Maß an Integrität, sehr durchsetzungsstark und erfolgsorientiert
- Gute betriebswirtschaftliche und pharmaökonomische Kenntnisse
- Sehr gute Kenntnisse in der Anwendung von IT- Programmen (MS Office – hier insbesondere Excel)
- Hohes Maß an Eigenmotivation und Selbstorganisation
- 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.