



## Key Account Manager Pharma (m/w) Unternehmen der Gesundheitsbranche

Unser Kunde ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen aus der Gesundheitsbranche im Großraum München. Im Rahmen der Wachstumsstrategie sollen die Vertriebskapazitäten um die Position eines Key Account Managers (m/w) ausgeweitet werden.

### Ihre Aufgaben

- aktive Akquise von Groß- bzw. Neukunden im Bereich Entwicklung und / oder Herstellung von pflanzlichen Arzneimitteln sowie Lohnfertigung im pflanzlichen Pharma- und Nahrungsergänzungsmittelbereich
- weiterer Ausbau der Beziehungen zu Großkunden mit dem Ziel, den Umsatz nachhaltig zu steigern und die Kunden langfristig zu binden
- Präsentation der Produkte und Dienstleistungen bei den Kunden vor Ort, auf Konferenzen und Messen sowohl in Deutschland als auch international
- als jemand, der sich sicher im Pharmamarkt bewegt und seine Netzwerke pflegt, stärken Sie die Wahrnehmung und Marktstellung der Unternehmensgruppe in der Branche
- eigenständige Planung, Vorbereitung und Durchführung von Jahres- und Preisgesprächen sowie deren Nachbereitung und Dokumentation, sowie die Erstellung von Angeboten inkl. der vorherigen Kalkulation

### Ihr Profil

- abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Ausbildung im pharmazeutischen (alternativ naturwissenschaftlichen oder medizinischen) Umfeld
- mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Lohnfertigung und Rohstoffen in der Pharma- und/oder alternativ Nahrungsergänzungsmittelindustrie mit nachweisbaren vertrieblichen Erfolgen
- sehr gute Markt- und Wettbewerbskenntnisse im Pharmamarkt speziell bei pflanzlichen Arzneimitteln
- Kenntnisse über den Ablauf von Entwicklungsprozessen für neue Arzneimittel und die Anforderungen an die „Good Manufacturing Practice“ (GMP)
- Durch Kundennähe, technisch/fachliche Kompetenz und vertriebliche Abschlussstärke haben Sie ihre bisherigen Vertriebsfolge erzielt
- selbständiges, strukturiertes und zielorientiertes Arbeiten mit ausgeprägter Hands-on-Mentalität
- hohe Reisebereitschaft
- sehr gute englische Sprachkenntnisse, weitere Sprachen sind von Vorteil

Könnte Sie diese Herausforderung reizen? Dann lassen Sie uns darüber sprechen!

Senden Sie uns bitte Ihre Unterlagen unter Angabe eines möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per mail an die **TOPOS Personalberatung München GmbH, Gottfried-Keller-Str. 20, 81245 München, e-mail: [info@topos-muenchen.de](mailto:info@topos-muenchen.de)**. Unter +49(0)89-452237-810 steht Ihnen Herr Thomas Holtmann gerne für Ihre ersten Fragen zur Verfügung. Höchste Diskretion sichern wir Ihnen selbstverständlich zu.



**TOPOS®** ●

Personalberatung

Frankfurt · Hamburg · Hannover · München · Nürnberg · Stuttgart

