

Innovative Medikamente für Mensch und Tier – dafür steht das forschende Pharmaunternehmen Boehringer Ingelheim seit mehr als 130 Jahren. Boehringer Ingelheim zählt zu den 20 führenden Unternehmen der Branche und ist bis heute in Familienbesitz. Für die drei Geschäftsbereiche Humanpharmazeutika, Tiergesundheit und biopharmazeutische Auftragsproduktion schaffen rund 50.000 Mitarbeiter tagtäglich Werte durch Innovation. In der Schweiz (Basel) sind rund 85 Mitarbeitende in den Bereichen Human Pharma und Animal Health tätig.

Zur Verstärkung des **Aussendienst Teams** in der **Ostschweiz** suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung, eine/n

## Medical Sales Representative

### Ihre Tätigkeiten:

- Erreichen der festgelegten Umsatzziele durch Umsetzung der produkt- und firmenspezifischen Vertriebsstrategie
- Produktinformation und -betreuung der Grundversorger (GP's) und der entsprechenden Spezialisten über verschiedene Kommunikationskanäle
- Planungsaufgaben und Besuchsterminierung nach Targeting
- Umsatz- und Verkaufsanalyse in ihrer Region, Aufstellung und Umsetzung von Aktionsplänen
- Fachliche und ethische Vertretung der Firma gegenüber dem Arzt
- Imagebildung für Firma und Produkte bei Fachärzten in der Praxis und zugewiesenen Spitälern
- Umsetzung von fachspezifischen Marketingideen auf individueller Basis
- Rückmeldung von marketingrelevanten Informationen an den District Sales Manager und an das Marketing
- Teilnahme an Fachtagungen, Kongressen, Meetings sowie Ausstellungen in den entsprechenden Fachgebieten
- Organisation und Durchführung von Fortbildungsveranstaltungen für Praxen und Spezialisten in den jeweiligen Fachgebieten

### Was Sie mitbringen:

- Paramedizinische Ausbildung und eine Weiterbildung zum zertifizierten Pharmaberater (SHQA) und/oder Pharmaspezialist mit eidg. Fachausweis von Vorteil
- Erfahrung mit - und erfolgreicher Einsatz von unterschiedlichen Kommunikationskanälen inklusive digitaler Verkaufsmethoden
- Starkes und Belastbares Netzwerk oder ausgeprägte Fähigkeiten Kundenbeziehungen und Netzwerke aufzubauen
- Sehr gute Excel-Anwenderkenntnisse, VEEVA Kenntnisse von Vorteil
- Kenntnisse des „Emotionalen Verkaufens“
- Starkes Interesse an neuen Verkaufsmethoden
- Hohe Eigenmotivation und Compliance Awareness, effiziente Arbeitsorganisation, strukturierte Vorgehensweise sowie ausgeprägte Teamorientierung

### Wir bieten Ihnen:

.....ein Umfeld, das ein individuelles und unternehmensweites Wachstum fördert. Eines, in dem wir alle besser arbeiten können. Jeder, jeden Tag in jedem Job. Mit einer Haltung, in der wir gegenüber unseren Handlungen VERANTWORTUNG übernehmen, und Herausforderungen als Chance für unseren Erfolg erkennen. Eine Kultur der BEWEGLICHKEIT, die uns befähigt, aktive Gestalter der Veränderungen zu werden. Eine kraftvolle Can-Do Mentalität, die dazu motiviert, Werte durch INNOVATION zu schaffen als Basis für die Entwicklung bahnbrechender Therapien im Gesundheitswesen.

Für Fragen steht Ihnen Frau Svenja Levinson gerne zur Verfügung (+41 61 295 25 56 oder [svenja.levinson.ext@boehringer-ingelheim.com](mailto:svenja.levinson.ext@boehringer-ingelheim.com)).