

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.

Für den Bereich Human Pharma Speciality Care suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung, eine/n

## **Product Specialist Oncology and ILD**

### **Region Innerschweiz**

Als Produktespezialist Onkologie und ILD (interstitial lung diseases) sind Sie für die Erreichung der festgelegten Umsatz- und Renditeziele bei den Ihnen anvertrauten Spezialisten verantwortlich.

Sie sind Ansprechpartner für Pneumologen im Bereich IPF (idiopathisch pulmonäre Fibrose) und Onko- und Hämatologen in Praxen und Spitälern. Sie führen anspruchsvolle Gespräche und sind somit das kompetente Bindeglied zwischen Firma und Kunde. Sie implementieren Marketingaktivitäten und organisieren sowie koordinieren Fortbildungsveranstaltungen.

#### **Ihre Tätigkeiten:**

- Aufbau eines Vertrauensverhältnisses und Pflege privilegierter Beziehungen zu den entscheidenden Meinungsbildnern in Praxen und Spitälern in der Region Innerschweiz
- Offerieren von Dienstleistungen mit verkaufsunterstützendem Effekt – in Koordination mit Verkaufsleiter, Produkt Manager und unseren Medizin Spezialisten
- Mitorganisation von Fortbildungsveranstaltungen, Expert Meetings und regionalen Advisory Boards
- Teilnahme an nationalen und internationalen Kongressen
- Periodische Analyse der Verkaufszahlen in den Spitälern und der Region, Ermittlung von Soll-Ist-Abweichungen und Erarbeitung von Aktionsplänen für korrigierende Massnahmen

#### **Was Sie mitbringen:**

- Kaufmännische und/oder wissenschaftliche Ausbildung
- Fundierte Erfahrung im Bereich Speciality Care (Onkologie, Pneumologie und/oder Rheumatologie)
- Ausgeprägte Stärke in der Verhandlungsführung sowie strategisches, innovatives, analytisches und unternehmerisches Denken und Handeln
- Bewährte Ärztebesuchs- und Verkaufserfahrung sowie eine hohe Sozialkompetenz
- Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Verhandlungssicher in Deutsch und Englisch sowie sehr gute Kenntnisse in MS Office

#### **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)).