



Key Account Manager Gynäkologische Onkologie

Verkaufsgebiet: Bayern & Süd-Hessen

(München, Regensburg, Nürnberg, Erlangen, Würzburg, Frankfurt, Darmstadt, Hanau, Offenbach)

Das Unternehmen

- Der Kunde ist weltweiter Marktführer in Entwicklung und Vertrieb von molekulardiagnostischen Multi-Genests für die Onkologie.
- Die finanzielle Situation des Unternehmens ist durch die langjährige erfolgreiche Positionierung am amerikanischen Aktienmarkt als hervorragend zu bezeichnen.
- Die Produktlinie in gynäkologischer Onkologie ist führend in der individualisierten Medizin. Der Test bestimmt die Wahrscheinlichkeit eines Rezidivs von Brustkrebs und den Nutzen von Chemotherapie bei Brustkrebs im frühen Stadium.
- Kunden sind im Wesentlichen zertifizierte Brustzentren.
- In den USA wurde das Produkt bereits 2004 auf den Markt gebracht und ist dort seit 2006 erstattungsfähig. In Deutschland hat das Unternehmen bisher 2/3 des Marktes erreicht und wird von 10% der Patientinnen genutzt.
- Mit der Etablierung der Erstattungsfähigkeit in Deutschland wird für 2015 gerechnet. Für den Übergang hat das Unternehmen einen „Patientenfond“ eingerichtet, durch den der Eigenanteil an den Kosten des Tests in einer Weise herabgesetzt wird, dass das Produkt im Prinzip für jede Patientin zugänglich ist.
- Das Unternehmen wächst schnell und es befinden sich weitere Multi-Genests für andere Indikationsgebiete im fortgeschrittenen Entwicklungsstadium.
- Der Sitz der deutschen Marketing- und Vertriebsgesellschaft befindet sich in einer medizinischen und wissenschaftlichen Metropole im Süden Deutschlands.

Ziele und Aufgaben:

- Ziel der Position ist die weitere systematische Vermarktung der bereits im Markt befindlichen Produktfamilie für die gynäkologische Onkologie.
- Die Aufgabe umfasst im Einzelnen u.a.:
 - Verantwortung für die operative Umsetzung der produktbezogenen strategischen Sales-Pläne
 - Umsetzung von Marketing- und Kommunikationsstrategien
 - Steuerung und Überwachung des Gebietsbudgets
 - Weitere Akquisition und Betreuung der Beziehung zu strategischen Key Accounts
 - Mitwirkung bei Initiierung, Monitoring und Abschluss korrespondierender klinischer Studien und aktive Kontaktpflege mit medizinischen Meinungsbildnern
 - Erstellen zielgruppenspezifischer Bedarfsanalysen
 - Konzeption und Teilnahme an Foren, Workshops und Messen

Voraussetzungen:

- Akademischer Abschluss in Medizin oder Naturwissenschaften
- Bevorzugt Klinische Vorerfahrung
- Mehrjährige Sales Erfahrung mit nachweislich erfolgreichem Track Record im Vertrieb komplexer Produkte im Bereich der Diagnostik oder Therapie gynäkologisch-onkologischer Produkte
- Nachweisliche Erfahrung mit Key Accounts
- Profundes Verständnis der klinischen Forschung im Bereich Onkologie
- Aktuelle Kontakte zu führenden deutschen Gynäkoonkologen und Brustzentren
- Bevorzugt Erfahrung im wissenschaftlichen Marketing
- Bevorzugt Erfahrungen mit einem jungen hoch dynamischen Unternehmensumfeld
- Unternehmerisch geprägte Arbeitsweise
- Deutsch, verhandlungssicheres Englisch ist ein Plus

Kontakt:**Felizitas Conrath**

Conrath Consulting & Coaching

Tel: +49 (211) 75844840

conrath@conrathcc.comwww.conrathcc.com