

Nous sommes la Filiale suisse du groupe pharmaceutique danois Novo Nordisk A/S, leader international dans le traitement du diabète, de l'hémophilie, de la ménopause et des troubles de la croissance et métabolisme.

Pour compléter notre équipe du département Vente Métabolisme & Diabète, nous recherchons une personne communicative et prête à s'investir en tant que

Key Account Manager Métabolisme & Diabète Suisse romande et Tessin

Mission

Après une initiation approfondie vous soutiendrez notre Sales Team depuis votre domicile dans les domaines suivants:

- Mise en place et développement d'une relation forte et durable avec nos clients les plus importants de Suisse romande, Tessin et selon besoin dans quelques cantons voisins alémaniques
- Planification et élaboration d'une collaboration scientifique avec nos clients
- Analyse et évaluation du marché pour le Management
- Elaboration de plans d'action et initiation de projets correspondant à notre stratégie de produits
- Etablissement et lancement de projets et services existants ou nouveaux
- Organisation et participation aux congrès et symposiums nationaux et internationaux

Formations / expériences

Pour cette fonction pleine de responsabilités vous apportez votre expérience dans le domaine du Key Account Management en pharma et avez une formation paramédicale ou en sciences physiques et naturelles. Vous êtes capable d'initiatives, enthousiaste et avez l'esprit d'équipe et savez fixer les priorités et travailler avec un grand esprit commercial. Vous êtes capable d'analyser les marchés et possédez la faculté d'émettre des recommandations sur la base des tendances du marché. Dans une région diverse de très bonnes connaissances en français et allemand sont indispensables ainsi que des connaissances solides anglais et en informatiques. De bonnes connaissances en italien seraient en atout. Votre domicile devrait se trouver dans la région de vente concernée.

Vos attributions seront exigeantes et intéressantes. Nous vous offrons une formation intensive, une ambiance de travail ouverte et facile, des conditions de travail progressives ainsi que des possibilités de formation permanente et continue. Si vous désirez mettre vos qualifications et ambitions à notre service, nous vous prions de poser votre dossier de candidature complet en allemand sur notre portail en ligne jusqu'au 17 septembre 2017.

Contact

Pour de plus amples informations nous vous prions de contacter Birgit Severus Spielkamp, RH, +41 914 11 13.