Manpower (Agencja zatrudnienia nr 412) to globalna firma o ponad 70-letnim doświadczeniu, działająca w 82 krajach. Na polskim rynku jesteśmy od 2001 roku i obecnie posiadamy prawie 35 oddziałów w całym kraju. Naszym celem jest otwieranie przed kandydatami nowych możliwości, pomoc w znalezieniu pracy odpowiadającej ich kwalifikacjom i doświadczeniu. Skontaktuj się z nami - to nic nie kosztuje, możesz za to zyskać profesjonalne doradztwo i wymarzoną pracę!

Senior Key Account Manager (Rare Diseases) – M/K

Miejsce pracy: Poznań (wielkopolskie) | Numer ref. 29007/jobs.pl
Dla naszego Klienta, międzynarodowej firmy działającej w obszarze innowacyjnych terapii dla pacjentów z chorobami rzadkimi, poszukujemy doświadczonej osoby na stanowisko: **Senior Key Account Manager**.

Osoba zatrudniona na tym stanowisku będzie odpowiadać za rozwój strategicznych relacji z kluczowymi partnerami rynku ochrony zdrowia oraz realizację działań związanych z wprowadzaniem innowacyjnych terapii na rynek na terenie Polski Zachodniej (województwo wielkopolskie, zachodniopomorskie, pomorskie, kujawsko-pomorskie, dolnośląskie).

Zadania:

- Wspieranie wprowadzania innowacyjnych terapii na rynek oraz rozwój strategicznych ośrodków i klientów na powierzonym terenie
- Budowanie i rozwijanie długofalowych relacji z kluczowymi interesariuszami rynku ochrony zdrowia, w tym KOL-ami oraz przedstawicielami ośrodków medycznych
- Rozwijanie współpracy z ośrodkami medycznymi w celu wspierania identyfikacji pacjentów oraz dostępu do odpowiednich ścieżek terapeutycznych
- Współpraca z zespołami Medical Affairs, Market Access oraz Supply Chain w celu skutecznej realizacji założonych celów biznesowych
- Monitorowanie rynku, identyfikowanie nowych możliwości rozwoju oraz analiza potencjału biznesowego powierzonych klientów
- Reprezentowanie firmy podczas konferencji, kongresów i wydarzeń branżowych
- Samodzielne zarządzanie powierzonym regionem oraz realizacja uzgodnionych celów biznesowych

Wymagania:

- **Minimum 5 lat doświadczenia** w sprzedaży produktów specjalistycznych w branży farmaceutycznej
- Doświadczenie w obszarze chorób rzadkich, Specialty Care, hematologii, okulistyki lub pokrewnych obszarach terapeutycznych
- Znajomość programów lekowych, zasad dostępu pacjentów do terapii refundowanych oraz zagadnień związanych z procedurą RDTL
- Doświadczenie związane z wprowadzaniem nowych produktów lub terapii na rynek
- Umiejętność budowania trwałych relacji z kluczowymi interesariuszami rynku ochrony zdrowia
- Wysoko rozwinięte kompetencje komunikacyjne i negocjacyjne
- Samodzielność, proaktywne podejście oraz bardzo dobra organizacja pracy
- **Dobra znajomość języka angielskiego**
- **Gotowość do regularnych podróży służbowych**

Oferta:

- Zatrudnienie bezpośrednio u naszego Klienta w oparciu o **umowę o pracę**
- Możliwość pracy przy innowacyjnych terapiach dla pacjentów z chorobami rzadkimi
- **Udział we wprowadzaniu nowych terapii na rynek polski**
- Realny wpływ na rozwój biznesu i strategię działania w powierzonym regionie
- Samochód służbowy oraz niezbędne narzędzia pracy
- Możliwość rozwoju zawodowego w międzynarodowym środowisku

Oferta dotyczy pracy stałej.
Uprzejmie informujemy, że skontaktujemy się tylko z wybranymi kandydatami.
Zgodnie z obowiązującym prawem nie pobieramy opłat od kandydatów za udział w procesach rekrutacyjnych.
Wyrażam zgodę na przetwarzanie podanych przeze mnie danych osobowych zawartych w aplikacji dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO). Jednocześnie oświadczam, iż zapoznałem się informacjami administratora o przetwarzaniu danych oraz z prawami jakie przysługują mi na mocy powyższego Rozporządzenia.