**Zum Klienten:**
Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

**Arbeitsort:**
Dietfurt (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

**Jobbeschreibung:**
Executive Director of Clinical Business Development - Strategic Accounts (w/m/d)

**Ihr Aufgabengebiet:**
- Verantwortung für die globale Geschäftsentwicklung über ein Portfolio hochwertiger Kundenaccounts hinweg
- Identifikation, Bewertung und Verfolgung von Enterprise-Opportunities, einschliesslich Preferred-Provider-Vereinbarungen, MSAs und strategischer Allianzen
- Erstellung und Pflege mehrjähriger strategischer Wachstumspläne für zentrale globale Kunden
- Beratung und Unterstützung von Kunden-Führungskräften als strategischer Partner
- Navigation komplexer globaler Beschaffungs- und Procurement-Organisationen zur Beeinflussung von Entscheidungsprozessen
- Enge Zusammenarbeit mit therapeutischen Leitungen, Operations, Delivery und Marketing zur Entwicklung massgeschneiderter Lösungen
- Leitung und Koordination der Erstellung von Angeboten, RFP-Antworten und Management-Präsentationen
- Pflege aktueller Datensätze im CRM-System (z. B. Salesforce), inklusive Account-Strategien, Kontakten und Opportunities
- Vertretung des Unternehmens an Branchenveranstaltungen, Konferenzen und Kundenterminen
- Beobachtung von Marktdynamiken und Wettbewerbsaktivitäten zur Verfeinerung der Account-Strategien
- Entwicklung und Umsetzung eines jährlichen Verkaufsplans für zugewiesene Märkte/Accounts inklusive Forecasting und quartalsweiser Überprüfung
- Priorisierung von Accounts und Gebieten anhand datenbasierter Einschätzungen
- Aufbau und Pflege starker Beziehungen zu zentralen Kunden-Stakeholdern
- Entwicklung und Umsetzung individueller, mehrstufiger Verkaufsstrategien
- Vorantreiben von Account-Expansionsstrategien, einschliesslich therapeutischer Ausrichtung, Vertragsverlängerungen und Folgeopportunities
- Interne Vertretung der Kundeninteressen zur Unterstützung von Angebotsentwicklung und Teamabstimmung
- Regelmässige Überprüfung der Gebiets- und Pipeline-Performance zur Unterstützung von Planung und Forecasting

**Was Sie ausmacht:**
- Bachelorabschluss in einem naturwissenschaftlichen Fach, Graduate Degree von Vorteil
- Nachgewiesene Erfahrung im strategischen Vertrieb, in der globalen Geschäftsentwicklung oder im Kundenbeziehungsmanagement

- Fundierte Erfahrung in der klinischen Studienbranche mit tiefem Verständnis der pharmazeutischen Landschaft
- Fundiertes Wissen über klinische Forschungsdienstleistungen (z. B. Full-Service-Angebote, FSP und RWLP) sowie den gesamten Arzneimittelentwicklungszyklus
- Nachgewiesener Erfolg bei der Führung von Preferred-Provider-Prozessen und der Verhandlung von Master Service Agreements
- Nachgewiesene Fähigkeit, strategische Beziehungen zu Stakeholdern auf mittlerer bis Führungsebene in grossen, matrixartigen Organisationen aufzubauen
- Starke Fähigkeiten im beratenden Verkauf mit der Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu erkennen und passende Lösungen zu entwickeln
- Ausgezeichnete Kommunikations-, Präsentations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Kooperativer und einflussreicher Arbeitsstil mit Erfahrung in der Leitung funktionsübergreifender Vertriebsteams
- Hohe Organisationsfähigkeit und Priorisierungsvermögen in einem dynamischen Umfeld
- Strategisches Denkvermögen mit ausgeprägtem Geschäftssinn und datenbasierter Entscheidungsfindung
- Sicherer Umgang mit MS Office, Google Workspace und CRM-Tools wie Salesforce
- Reisebereitschaft von mindestens 60 % für Kundentermine, interne Meetings und Branchenveranstaltungen

**Was diese Stelle ausmacht:**

- Zahlreiche individuelle Benefits