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:
Rotkreuz (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Business Development Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Aufbau, Pflege und Weiterentwicklung von Partnerschaften mit Pharmaunternehmen, inklusive Akquise neuer Geschäftsmöglichkeiten, Vertragsverhandlungen und Netzwerkpflege
- Strategischer Business-Development-Sparringspartner des Head Commercial und des Customer Facing Teams
- Leitung von Business-Development-Projekten von der Konzeption bis zur erfolgreichen Umsetzung unter Berücksichtigung von Qualität und Wirtschaftlichkeit
- Förderung der Zusammenarbeit mit der Muttergesellschaft in Grossbritannien sowie Nutzung und Weiterentwicklung gruppenweiter Synergien, Best Practices und Marktkenntnissen
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten sowie Sicherstellung eines aussagekräftigen Reportings
- Entwicklung von Konzepten und Angeboten für Patient Support Programme sowie Erarbeitung massgeschneiderter Lösungen für Pharma-Partner
- Planung, Koordination und Umsetzung von Marketing- und Marktentwicklungsaktivitäten, einschliesslich Branding, Kommunikationsmaterialien, Kongressen, Events, Marktforschung und weiteren strategischen Projekten

Was Sie ausmacht:
- Abgeschlossenes Studium im Bereich Naturwissenschaften, Pharmazie oder Gesundheitswesen bzw. eine vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung im Bereich Business Development, Marketing, Vertrieb oder Projektmanagement, vorzugsweise im Gesundheitswesen, der Pharmaindustrie oder Medizintechnik
- Kenntnisse der Pharmabranche; ein bestehendes Netzwerk im Bereich seltener Erkrankungen ist von Vorteil
- Unternehmerisches Denken sowie die Motivation, das Wachstum eines innovativen Unternehmens aktiv mitzugestalten
- Analytische und konzeptionelle Stärke sowie eine rasche Auffassungsgabe
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse; Französischkenntnisse sind von Vorteil
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise mit hoher Eigeninitiative und Umsetzungsstärke
- Teamorientierte Persönlichkeit mit Freude an der bereichsübergreifenden Zusammenarbeit

Was diese Stelle ausmacht:
- Verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit mit viel Gestaltungsspielraum

- Möglichkeit, aktiv zum Wachstum eines innovativen Unternehmens im Schweizer Gesundheitswesen beizutragen
- Einzigartiges Arbeitsumfeld an der Schnittstelle von Pharma, Wholesale, Versandapotheke und patientennaher Heimtherapie
- Zusammenarbeit mit einem synergiestarken Team innerhalb unseres Konzerns
- Attraktive Anstellungsbedingungen mit flexiblem Arbeitszeitmodell
- Mindestens 5 Wochen Ferien (ab 51 Jahren 6 Wochen)