

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:

Zürich (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Director Regional Business Development - Commercial Outsourcing (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Definition der Business-Development-Portfoliostrategie für ausgewählte therapeutische Bereiche, mit besonderem Fokus auf Herz-Kreislauf, Stoffwechsel inkl. Diabetes und Adipositas, Atemwege und Nieren
- Erstellung einer priorisierten Liste von BD-Zielunternehmen und -Produkten in enger Zusammenarbeit mit Medical Affairs sowie Customer Insights and Analytics
- Entwicklung einer strategischen Roadmap pro therapeutischem Bereich sowie jährlicher Prioritätenlisten für neue Leads durch Neuakquise, Upselling, marktübergreifende Cross-Fertilisation und Wettbewerberwechsel
- Entwicklung von BD-Portfolio-Strategien im Gesundheitswesen zum Aufbau und Erhalt einer starken Pipeline in allen Märkten des Unternehmens
- Proaktive Unterstützung der Märkte bei Lead-Identifikation und -Validierung durch Bereitstellung von Insights für fundierte Entscheidungen
- Entwicklung und Kommunikation eines überzeugenden Wertangebots unseres Unternehmens aus Kundensicht, gestützt auf Daten und Insights sowie einem auf Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Markteinführungsmodell
- Key-Account-Management für einen definierten Kundenstamm zur Sicherstellung des Vertrauens in das langfristige Engagement unseres Unternehmens
- Teilnahme an wichtigen Branchenveranstaltungen und Führung des BD-Teams zur Stärkung der Kundenbeziehungen und Marktpresenz
- Festlegung von Budgets, Leistungsüberwachung und Steuerung der Planungsprozesse inklusive Zielsetzung und Erfolgsmessung
- Bewertung operativer Kosten zur Sicherstellung maximaler Effizienz und Profitabilität
- Kommunikation der Vision und Ziele der globalen Business Unit sowie Umsetzung regionaler Pläne zur Verbesserung der lokalen operativen Leistung
- Zusammenarbeit mit den Länderorganisationen unseres Unternehmens zur Entwicklung und Umsetzung lokaler BD-Strategien, inklusive regelmässiger Reviews zur Erfolgskontrolle
- Leitung und Koordination von BD-Initiativen zur Verhandlung länderübergreifender Verträge und Realisierung kommerzieller Mehrwerte
- Leitung von BD-2.0-Projekten zur Förderung operativer Exzellenz, Strategieumsetzung und Kompetenzaufbau in der Organisation
- Wahrnehmung der Key-Account-Management-Funktion für strategische Kunden und Prioritätsziele in Abstimmung mit BD und anderen Funktionen

- Auswahl und Ernennung direkt unterstellter Mitarbeitender, Festlegung von KPIs und Durchführung strukturierter Leistungsbeurteilungen
- Coaching und Führung der Teammitglieder zur Förderung eines leistungsstarken, agilen und kollaborativen Arbeitsumfelds
- Vorbildfunktion bei der Umsetzung unserer Werte und Verhaltensweisen
- Verwaltungs- und Koordinationsaufgaben nach Bedarf

Was Sie ausmacht:

- Abgeschlossenes Hochschulstudium und/oder MBA, ein naturwissenschaftlicher Hintergrund von Vorteil
- Mindestens 15 Jahre Berufserfahrung in der Pharmaindustrie
- Mehr als 5 Jahre nachweisliche Erfahrung als kommerzieller Senior Manager auf Länderebene (z. B. Business Unit Head oder General Manager) oder in einer regionalen Führungsrolle wie Regional Commercial Director
- Relevante Führungserfahrung in mindestens zwei der folgenden therapeutischen Bereiche: Herz-Kreislauf, Stoffwechsel inkl. Diabetes und Adipositas, Atemwege und Nieren
- Nachgewiesene Erfahrung in Marketing und kommerziellen Operationen in der Pharmaindustrie, idealerweise über verschiedene Produktlebenszyklusphasen hinweg
- Hohe Ergebnisorientierung mit nachweislicher Fähigkeit zur Entwicklung und Umsetzung erfolgreicher Strategien
- Erfahrener Vertriebsleiter mit starker Kommunikations-, Zuhör- und Einflussfähigkeit auf unterschiedlichen Stakeholder-Ebenen
- Strategisches Denkvermögen sowie Fähigkeit, komplexe Sachverhalte klar und überzeugend zu kommunizieren
- Fundiertes Verständnis der ausgewählten therapeutischen Bereiche inklusive Markt- und Wettbewerbslandschaft sowie klinischer Richtlinien
- Verständnis des Gesundheitswesens über verschiedene Marktarchetypen hinweg sowie Fähigkeit, politische Trends und deren Auswirkungen zu interpretieren
- Ausgeprägtes finanzielles und unternehmerisches Verständnis zur Entwicklung von Business Cases und Verhandlungsführung
- Fortgeschrittene Führungskompetenzen mit Fähigkeit zur Anpassung des Führungsstils an unterschiedliche Situationen
- Nachgewiesene Fähigkeit zum Aufbau starker, authentischer Kundenbeziehungen
- Fähigkeit zur Führung kulturell diverser, globaler Teams und zur Förderung von Diversität, Gleichstellung und Inklusion
- Engagement für die Entwicklung zukünftiger Führungskräfte und Aufbau eines starken Talentnetzwerks
- Von Vorteil: Kenntnisse einer asiatischen Sprache, Erfahrung im BD- oder Distributorengeschäft sowie beim Aufbau von Lizenzvereinbarungen und starkes Netzwerk in relevanten therapeutischen Bereichen

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits