



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:

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

Jobbeschreibung:

Senior Director, Business Development & Alliance Management – Biosimilars (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Identifizieren, bewerten und strukturieren strategischer Partnerschaften, Kollaborationen und Lizenzierungsmöglichkeiten für die Bio-Plattform
- Leiten des gesamten Deal-Prozesses vom Erstkontakt über die Verhandlung und Vertragsgestaltung bis zur Umsetzung
- Sicherstellen, dass Partnerschaftsstrukturen langfristige strategische und finanzielle Ziele unterstützen
- Überwachen der Governance und operativen Wirksamkeit bestehender Allianzen inklusive Kommunikation, Abstimmung und Problemlösung
- Überwachen von Leistungsindikatoren und Sicherstellen der Erreichung von Meilensteinen und Wertversprechen der Partnerschaften
- Fungieren als primäre Ansprechperson für wichtige externe Partner und Fördern von Vertrauen, Transparenz und gemeinsamem Erfolg
- Leiten von Verhandlungen und operativer Abstimmung für Produktlebenszyklus-Initiativen innerhalb partnerschaftlicher Programme
- Enge Zusammenarbeit mit funktionsübergreifenden Teams aus F&E, Commercial, Legal, IP, Finance und Operations zur integrierten Planung und Umsetzung
- Bereitstellen strategischer Führung für funktionsübergreifende Deal-Teams und Alliance-Arbeitsgruppen
- Beraten der Geschäftsleitung zu Partnerschaftsstrategien, Risiken und Chancen
- Unterstützen der Weiterentwicklung von Business-Development- und Alliance-Management-Prozessen, -Tools und Best Practices in der gesamten Organisation

Was Sie ausmacht:

- Abgeschlossenes Hochschulstudium in Life Sciences, Pharmazie oder Betriebswirtschaft (MBA von Vorteil)
- Erfahrung und Expertise im Aufbau hochwertiger, mehrteiliger strategischer Partnerschaften wie Co-Development oder Joint Ventures
- Mindestens 12 Jahre Erfahrung in Business Development, Lizenzierung, strategischen Partnerschaften oder Alliance Management in der Biopharma-Industrie
- Nachgewiesene Erfolgsbilanz im Verhandeln und Managen komplexer, hochwertiger strategischer Partnerschaften
- Fundiertes Verständnis von Arzneimittelentwicklung, Kommerzialisierung und Produktlebenszyklus-Management

- Aussergewöhnliche Fähigkeiten in Einflussnahme, Kommunikation und Beziehungsaufbau sowie Sicherheit im Umgang mit komplexen, matrixartigen Organisationen
- Nachgewiesene Führungserfahrung mit funktionsübergreifenden Teams

Was diese Stelle ausmacht:

- Agiles und kollegiales Arbeitsumfeld mit wirkungsvollen Karrieremöglichkeiten
- Offene, kollaborative Unternehmenskultur mit talentierten und ambitionierten Kolleginnen und Kollegen
- Förderung persönlicher Weiterentwicklung und Wertschätzung vielfältiger Denkansätze
- Mitarbeit an einem sinnstiftenden Unternehmensauftrag mit globaler Wirkung im Gesundheitswesen