



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 von der initialen Kontaktaufnahme über Verhandlung und Vertragsgestaltung bis zur Umsetzung
- Sicherstellen, dass Partnerschaftsstrukturen die langfristigen strategischen und finanziellen Ziele unterstützen
- Überwachen der Governance und operativen Wirksamkeit laufender Allianzen, inklusive Kommunikation, Abstimmung und Lösung von Problemstellungen
- Überwachen von Leistungsindikatoren und Sicherstellen der Erreichung von Meilensteinen und Wertversprechen der Partnerschaften
- Fungieren als primäre Ansprechperson für wichtige externe Partner und Aufbau von Vertrauen, Transparenz und gemeinsamem Erfolg
- Leiten von Verhandlungen und operativer Abstimmung für Produktlebenszyklus-Initiativen innerhalb partnerschaftlicher Programme
- Enge Zusammenarbeit mit funktionsübergreifenden Teams wie R&D, Commercial, Legal, IP, Finance und Operations zur integrierten Planung und Umsetzung
- Bereitstellen strategischer Führung für funktionsübergreifende Deal-Teams und Allianz-Arbeitsgruppen
- Beraten der Geschäftsleitung zu Partnerschaftsstrategien, Risiken und Chancen
- Unterstützen der Weiterentwicklung von BD&L- und Allianzmanagement-Prozessen, -Tools und Best Practices im Unternehmen

Was Sie ausmacht:

- Fortgeschrittener Abschluss in Life Sciences, Pharmazie oder Betriebswirtschaft (MBA von Vorteil)
- Erfahrung und Expertise in M&A sowie im Aufbau hochwertiger, mehrteiliger strategischer Partnerschaften wie Co-Development/Joint Ventures
- Mindestens 12 Jahre Erfahrung in Business Development, Lizenzierung, strategischen Partnerschaften oder Allianzmanagement in der Biopharma-Branche
- Nachgewiesene Erfolgsbilanz in der Verhandlung und Steuerung komplexer, hochwertiger strategischer Partnerschaften
- Fundiertes Verständnis von Arzneimittelentwicklung, Kommerzialisierung und Produktlebenszyklus-Management

- Ausgeprägte Einfluss-, Kommunikations- und Beziehungsfähigkeiten sowie Gewandtheit in komplexen, matrixartigen Umgebungen
- Nachweisliche Führungserfahrung mit funktionsübergreifenden Teams

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits