

Key Account Manager (m/w/d) Erfurt | Berlin | Nordbayern

Erfurt | Ab sofort | Full-time employee



BEWERBEN

Unser Mandant ist ein bundesweit agierendes pharmazeutisches Unternehmen, welches den Gesundheitsmarkt in zweiter Generation zukunftsweisend und innovativ mitgestaltet. Durch das zugrundeliegende ganzheitliche Versorgungskonzept ist es möglich, jeden Aspekt der Versorgung der zum Teil schwerstkranken Patienten zu übernehmen. Das

Angebot richtet sich hierbei an alle Ansprechpartner und Institutionen des Versorgungspfades einer Patientenreise.

Das wird geboten

- Breite Gestaltungsspielräume und eine offene Unternehmenskultur
- Attraktives Vergütungspaket sowie ansprechende Sozialleistungen und zahlreiche Benefits
- Attraktiver Dienstwagen (auch zur privaten Nutzung)
- 31 Tage Urlaub
- Betriebliche Altersvorsorge, Betriebsarzt & Gesundheitsvorsorge
- JobRad-Leasing
- Moderne technische Ausstattung
- offenes Betriebsklima und ein hochmotiviertes Team

Das sind Ihre Aufgaben

- Stetige Weiterentwicklung und Optimierung des Vertriebskonzeptes
- Betreuung der Bestandskunden mit Verantwortung über Umsätze, Kosten und Budgets
- Ermittlung potenzieller Entscheider und folglich Realisierung ertragreicher Neugeschäfte
- Auf- und Ausbau eines Netzwerkes zu den relevanten Entscheidungsträgern sowie weiterer Ausbau des Kundenstammes
- Verantwortung für die Entwicklung und Etablierung kundenspezifischer Geschäfts- und Vertriebsstrategien sowie Durchführung von regelmäßigen Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Teilnahme an bundesweiten Kunden- und Firmenveranstaltungen

BEWERBEN

Alternativ können Sie sich auch weiterhin [per E-Mail bewerben](#).