

Für unser Team suchen wir am Standort München zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Commercial Lead Haematology (m/w/d)

Warum Astellas Pharma

Astellas Pharma ist rund um den Globus aktiv und gehört zu den Top 20 forschenden Arzneimittelunternehmen weltweit. Unser Fokus liegt auf den Gebieten Urologie, Onkologie, Immunologie, Nephrologie und Neurowissenschaften als bevorzugte Behandlungsgebiete. Astellas nimmt eine Führungsrolle im Umgang mit den Herausforderungen einer sich stetig wandelnden Gesundheitsbranche ein und arbeitet mit großem Engagement daran, mit neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen das Leben von Patienten zu verbessern. Bei Astellas konzentrieren wir uns darauf, unser Leitbild Changing Tomorrow Wirklichkeit werden zu lassen.

Was Sie erwartet

Als Commercial Lead Haematology arbeiten Sie eng mit dem EMEA Brand Team zusammen und bauen ein neues Indikationsfeld auf. Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Sie verantworten in einem sich stetig wandelnden Umfeld den Aufbau und die Steuerung einer erstklassigen Marketing-, Vertriebs- und cross-funktionalen Organisation im entsprechenden Indikationsfeld. Dabei verstehen Sie sich als Richtungsweiser und Challenger Ihres Teams.
- Sie verfügen über ausgezeichnete Beziehungen zum lokalen Indikationsumfeld, welche Sie gewinnbringend für die strategische Ausrichtung nutzen. Dabei ist Key Account Management und Netzwerkarbeiten kein Fremdwort für Sie.
- Die strategische Zusammenarbeit mit dem Medical Department unter Berücksichtigung sämtlicher Compliance Aspekte im pharmazeutischen Umfeld ist für Sie selbstverständlicher Bestandteil der Planung und Umsetzung.
- Sie erwarten ein großer Gestaltungsfreiraum, den Sie zu Gunsten Ihres Teams und Unternehmens zu nutzen wissen.
- Fachliche und disziplinarische Mitarbeiterführung sowie Motivation und Entwicklung.

Was Sie mitbringen

- Sie sind Naturwissenschaftler, Mediziner, Pharmazeut oder BWLER.
- Sie können mehrjährige Tätigkeit im Pharma-Marketing für Hämatologie (AML) oder Onkologie, gerne mit vorheriger Sales-Erfahrung und fundierten Kenntnissen im entsprechenden Indikationsgebiet vorweisen.
- Sie haben Erfahrung im Launch eines Pharmaprodukts, verfügen über Kreativität und Motivation neue Wege zu gehen. Sie konzipieren innovative Projekte und treiben diese proaktiv voran.
- Sie verfügen über Führungserfahrung (3-5 Jahre) in unterschiedlichen Geschäftsbereichen innerhalb der Pharmaindustrie, gerne auch mit Erfahrungen im Bereich Market Access.
- Sie besitzen ausgeprägte strategische Fähigkeiten und bewegen sich sicher im Feld der Messbarkeit von Zielrichtungen.
- Sehr gute Deutsch- und Englisch-Kenntnisse (Fortgeschritten/ Advanced).

Perspektiven

- Spannende Aufgabe in einem dynamischen Marktumfeld.
- Unbefristete Anstellung mit zahlreichen Incentives (Sozialleistungen, Umzugspaket, flexible Arbeitszeiten mit der Möglichkeit zu Mobile Work).

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!