

Für unseren Bereich Sales in der Region Westdeutschland suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

## Regional Sales Manager Hospital (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 Teamleiter der Key Account Manager Ihrer Region West kümmern Sie sich um die effiziente Koordination der geplanten Vertriebsaktivitäten sowie um die Implementierung der regionalen Vertriebsstrategie. Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Sicherstellung der Identifikation und Priorisierung von Accounts in den verantworteten Regionen gemäß der Gesamtvertriebsstrategie.
- Sicherstellung von effizienten und langfristig geplanten Account-Aktivitäten durch die Key Account Manager inkl. Definition und Monitoring von entsprechenden Key Performance Indicators.
- Unterstützung der Teammitglieder bei der Erreichung strategischer Ziele, beim Aufbau von neuen Geschäftsbeziehungen und im Rahmen von Best-Practice Sharing u.a. durch begleitende Account-Besuche oder Mentoring.
- Identifikation und Sicherstellung von relevanten Markt- und Wettbewerbsinformationen für die Teammitglieder sowie Ermittlung von Schulungsbedarf im Team hinsichtlich regulatorischer, rechtlicher, kommerzieller, medizinischer und technologischer Themen.
- Disziplinarische Führung, Motivation und Entwicklung der unterstellten Mitarbeiter und adäquate Gestaltung von Prozessen im verantworteten Bereich.

### Was Sie mitbringen

- Abgeschlossenes Hochschulstudium (Diplom, Master oder vergleichbar) in einem naturwissenschaftlichen, pharmazeutischen oder medizinischen Studienfach, alternativ Anerkennung nach AMG § 75.
- Mehrjährige Berufserfahrung als Pharmareferent oder Pharmaberater, gerne von verschreibungspflichtigen Arzneimitteln.
- Gute IT-Kenntnisse in MS Office, Erfahrung mit CRM-Systemen erwünscht.
- Gute Englischkenntnisse (Mittelstufe).
- Eine hohe Team- und Ergebnisorientierung, ausgeprägtes Organisationstalent sowie Reisebereitschaft runden Ihr Profil ab.

### 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!