

Für unsere Sales Area Nord suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Pharmaceutical Representative Urology (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

Unser Außendienst ist die wichtigste Verbindung zwischen Astellas und den Kunden am Markt. In dieser Position sind Sie dafür zuständig, dass Ärzte und relevante Stakeholder in medizinischen Einrichtungen ideal mit Informationen zu unseren Präparaten aus dem Bereich Urologie versorgt sind. Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Eigenständige Planung der Tätigkeiten, inkl. HCP-Besuche, Vorbereitung von Verträgen und Angeboten sowie quantitativer/qualitativer Ziele für die Erstellung einer zeit- und ressourceneffizienten Planung.
- Informieren der HCPs über pharmazeutische, medizinische und gesundheitsökonomische Aspekte im Rahmen der Fachinformation sowie Identifizieren von Leads und Marktinformationen aus Studien zur Erhöhung des Marktanteils.
- Mit-Organisation von Werbeveranstaltungen für bestehende und potentielle HCPs und Beratung von HCPs bei Produktpräsentationen sowie beim Einsatz von Werbematerialien.
- Sicherstellung der gesetzlichen Vorgaben, inkl. Dokumentation aller Aktivitäten u.a. im aktuellen Customer Relationship Management System Veeva.
- Teilnahme an Trainings und aktive Zusammenarbeit mit den Brand Teams

Was Sie mitbringen

- Abgeschlossene Ausbildung (z. B. Pharmareferent) oder Bachelorstudium in einem naturwissenschaftlich-medizinischen Fach; Akkreditierung zum Pharmaberater.
- Erste Berufserfahrung im Vertrieb von verschreibungspflichtigen Arzneimitteln im niedergelassenen Bereich.
- Sehr gute Kenntnisse des MS Office (v.a. Excel) und Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen. Erfahrung im Multi Channel Management ist wünschenswert.
- Sichere Deutsch- und gute Englisch-Kenntnisse (Mittelstufe/Intermediate).
- Sehr gute Organisationsfähigkeit, eine eigenständige, teamorientierte Arbeitsweise sowie eine hohe Kundenorientierung runden Ihr Profil ab. Freude an Reisetätigkeit wird vorausgesetzt.

Perspektiven

- Einsatzgebiet: Hannover, Hildesheim, Hameln
- 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!