



Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt im Norden Bayerns (Nürnberg | Regensburg), Vollzeit

Key Account Manager* | Schwerpunkt Klinik

Komplexes einfach machen: Wir tun alles, damit der Patient in die Lage versetzt wird, seine komplexe Arzneimitteltherapie zuhause selbstständig, sicher und erfolgreich durchzuführen. Denn hinter jeder Therapie steht ein Mensch mit ganz individuellen Bedürfnissen und persönlichen Anforderungen. Diesem Menschen wollen wir gerecht werden und weiterhelfen. Dank unserer rund 200 engagierten Beschäftigten aus verschiedenen Nationen versorgen wir deutschlandweit Patienten.

DAS ERWARTET SIE BEI APOSAN

- lockere, familiäre Struktur mit flachen Hierarchien und hoher persönlicher Wertschätzung für die Mitarbeiter
- ein freier Tag an Ihrem Geburtstag
- attraktives Gehalt und weitere Vorteile wie z. B. Einkaufsvergünstigungen über unser corporate benefits Programm
- Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge, Leasingmöglichkeit eines Business Bikes
- einen zukunftsicheren Arbeitsplatz mit einem unbefristeten Arbeitsvertrag bei einem dem Mitarbeitenden zugewandten Arbeitgeber

DAS ERWARTET SIE ALS KEY ACCOUNT MANAGER

- Umsatz- und Ergebnisverantwortung für Ihr Vertriebsgebiet in Nordbayern - Erlangen | Nürnberg | Regensburg | Ingolstadt | Passau
- Systematische Neukundenakquise in Kliniken, Ambulanzen und Schwerpunktpraxen
- Strategischer Ausbau und nachhaltige Entwicklung bestehender Key Accounts
- Eigenständige Planung und Steuerung Ihrer Vertriebsaktivitäten inklusive Tourenplanung
- Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Identifikation von Wachstumspotenzialen
- Regelmäßiges Reporting relevanter KPIs an die Vertriebsleitung
- Repräsentation des Unternehmens auf Kongressen, Fachveranstaltungen und Messen

SIE PASSEN ZU UNS, WENN...

- Sie über eine abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium im medizinischen, pflegerischen oder naturwissenschaftlichen Bereich (z. B. als Gesundheits- und Krankenpfleger, Pharmareferent) oder eine vergleichbare Qualifikation verfügen
- Sie mehrjährige Vertriebserfahrung im pharmazeutischen Umfeld und/oder Homecare-Bereich mitbringen
- Sie nachweisbare Erfolge in der Neukundengewinnung und im nachhaltigen Account-Ausbau vorweisen können
- Sie Kennzahlen als Steuerungsinstrument nutzen und zielorientiert arbeiten
- Sie Teamplayer sind und bereichsübergreifende Zusammenarbeit aktiv gestalten
- Sie reisebereit sind und einen Führerschein der Klasse B besitzen

Wenn Sie ein Teil von APOSAN werden möchten, nutzen Sie unser Bewerberportal und lassen uns Ihre aussagekräftigen Unterlagen zukommen. Wir freuen uns, wenn Sie unser Team mit Ihrer Persönlichkeit, Ihrer Kompetenz und Ihrem Wissen erweitern. Sollten Sie vorab oder im Bewerbungsprozess Fragen haben, steht Ihnen Kathrin Liebig gerne telefonisch zur Verfügung.

*Geschlecht ist uns egal, Hauptsache, Sie passen zu uns!

APOSAN GmbH

Gottfried-Hagen-Str. 40
51105 Köln
Tel.: 0221 160 21 0

www.aposan.de
LinkedIn: APOSAN GmbH
YouTube: AposanGruppe

APOSAN
SICHER. GUT. VERSORGT.