

Stellenbezeichnung:	Pharmareferent
Zweck:	Business Management und Launch Aktivitäten für die Arzneimittel der ITF Pharma GmbH
Vorgesetzter:	Regionalleiter
Berichtet an:	Regionalleiter
Vertreter/-in für :	Pharmareferent
Wird vertreten von :	Pharmareferent
Verantwortlichkeiten:	<ul style="list-style-type: none"> • Vermittlung von medizinischen und pharmakologischen Informationen zu unseren Arzneimitteln und Indikationen entsprechend den Inhalten der Fachinformation sowie zu Therapiekonzepten bei regionalen Fachärzten • Erreichen der vorgegebenen Absatz- und Umsatzziele • Aufbau, Entwicklung und Pflege von Netzwerken zwischen regionalen Ärzten, Meinungsbildern und Spezialisten im Gebiet • Kontinuierliche Pflege und Verwendung des CRM Systems • Erstellung einer Absatzplanung für die Accounts • Pflege des lokalen Segmentierungs-/Targeting Prozesses • Professionelle und eigenständige Planung, Durchführung und Evaluation von Kundenbesuchen • Eigenverantwortliche Durchführung von Trainingsmaßnahmen, Frühfortbildungen und Schulungseinheiten beim Kunden • Teilnahme (inkl. Messestandbetreuung) an nationalen Kongressen sowie regionalen Fortbildungsveranstaltungen • Beobachtung des Marktes, der Wettbewerbsaktivitäten sowie den gesundheitspolitischen Trends • Information der gesundheitspolitischen Marktpartner zu dem Produkt gemäß AMG und HWG • Umsetzung individueller Kundenstrategien und Abstimmung der Konzepte unter Berücksichtigung der Unternehmensstrategie und unter Einhaltung von AMG, HWG und der AKG Compliance Richtlinien • Unternehmerisches Handeln und effizienter Einsatz der vorhandenen Ressourcen
Befugnisse:	na
Benötigte Qualifikationen:	<ul style="list-style-type: none"> • Erfolgreicher Abschluss der Ausbildung zum Pharmareferent/-in oder andere Qualifikation, die dazu berechtigt im Außendienst für Arzneimittel tätig zu sein. • Bereitschaft zur ständigen Verbesserung der Verkaufstechniken und des fachlichen Know-hows. • Eine sehr hohe Reisebereitschaft • Außendienstenerfahrung in der Betreuung von Fachärzten • Fundierte Produkt-/Markt- und Kundenkenntnisse • Kenntnis gesundheitspolitischer Zusammenhänge • Erfahrung in Account Management • Sicherer Umgang mit MS Office, gängigen Projektmanagement-Tools und Kenntnisse von CRM-Systemen

	<ul style="list-style-type: none"> • Gute Englischkenntnisse sind erwünscht
Benötigte Berufserfahrung	<ul style="list-style-type: none"> • mind. 3 Jahre Berufserfahrung im pharmazeutischen Außendienst
Benötigte Kernkompetenzen:	<ul style="list-style-type: none"> • Eigeninitiative und Flexibilität • Ausgeprägtes analytisches und strategisches Denkvermögen • Kooperations- und Teamfähigkeit • Starke Kundenorientierung und vertriebsorientierte Denkweise • Kreativität und Innovationskraft • Ergebnisorientierung und Verhandlungsgeschick • Sicheres Auftreten, Überzeugungskraft und Begeisterungsfähigkeit auch in schwierigen Situationen

Änderungsindex

Version	Gültig ab	Geänderte Abschnitte	Änderung
01		-	Neuerstellung