

Norgine ist der Partner der Wahl und Spezialist für den europäischen Pharmamarkt

Gemeinsam erfolgreich

Norgine hat klare, kurze Entscheidungswege, so dass Ergebnisse und Erfolge schnell sichtbar werden. Bei uns finden Sie ein Umfeld, indem Sie ermutigt werden, den Status quo zu hinterfragen und durch neue und frische Ideen Ihren Beitrag zu leisten, die Unternehmensziele zu erreichen. Durch einen kooperativen Führungsstil und teamorientiertes Arbeiten bleibt unsere Kommunikation dabei immer im Fluss. Flexibilität und Schnelligkeit kennzeichnen unsere Zusammenarbeit - das macht uns besonders.

Wir suchen für unseren Außendienst zum nächstmöglichen Termin eine(n)

Distrikt Manager (m/w/d) in Vollzeit, unbefristet für folgendes Gebiet im

MEDI-Team:

- **Gebiet M1000 Flensburg, Rostock, Berlin, Dresden, Halle, Hannover, Hamburg**

Was ist zu tun?

Sie sind verantwortlich für das tägliche Vertriebsmanagement und die Steuerung der Aktivitäten der Mitarbeiter/innen in Ihrem Distrikt. Zu Ihren Hauptaufgaben gehört die Führung der direkt unterstellten Fachreferenten/innen sowie das Coaching, die Motivation und Entwicklung der Mitarbeiter/innen. Dabei haben Sie die Umsatz- und Budgetverantwortung für Ihren Distrikt und sind verantwortlich für die regionale strategische Planung inklusive der Analyse der regionalen Versorgungsstruktur und Einleitung spezifischer Maßnahmen zur Verbesserung derselben. Zu Ihren Aufgaben gehören zudem eigene Vertriebstätigkeiten wie beispielsweise die Teilnahme an ausgewählten Kongressen, Messen und von Mitarbeitern/innen organisierten Fortbildungen und das Key-Accounting in Ihrem Distrikt. Sie sind außerdem in Abstimmung mit dem Head of Business Unit Medi Team für Schulungen, Tagungen und Trainings Ihrer Mitarbeiter/innen im Distrikt verantwortlich. Durch Ihre Vorbildfunktion setzen Sie Standards für Loyalität und für die Umsetzung unserer Norgine-Philosophie und arbeiten sowohl ergebnis- als auch mitarbeiterorientiert.

Was wir erwarten:

Unsere Philosophie ist es, in Mitarbeiter zu investieren, die eine hohe Qualifikation und Enthusiasmus mitbringen. Sie verfügen über ein naturwissenschaftliches bzw. betriebswirtschaftliches Hochschulstudium, alternativ eine abgeschlossene kaufmännische oder naturwissenschaftliche Ausbildung und mehrjährige erfolgreiche Tätigkeit im Pharmaaußendienst, idealerweise im Bereich Gastroenterologie. Sie haben sehr gute Kenntnisse des deutschen Pharmamarktes und des pharmapolitischen Umfelds sowie der Vertriebswege im deutschen Gesundheitswesen. Sie verfügen über gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse sowie kaufmännische Kenntnisse des Pharmavertriebs, z.B. Konditions- und Preisgestaltung sowie Kenntnisse im Bereich Sales Force Effectiveness. Sie haben idealerweise bereits mehrjährige erfolgreiche Führungserfahrung im Pharmaaußendienst oder eine erfolgreich abgeschlossene Weiterbildung im Rahmen einer Führungskräfteentwicklung. Sie verfügen über die rechtliche Voraussetzung und Qualifikation nach AMG § 75 Sachkenntnis.

Wir sind offen für Ihre Ideen und erwarten, dass Sie diese mit Herzblut auch selbst in die Tat umsetzen. Dabei ist Ihnen eine respektvolle und effektive Kommunikation wichtig. Eine ergebnisorientierte und proaktive Arbeitsweise gepaart mit einem ausgeprägtem Zahlenverständnis sowie unternehmerisches Denken und Handeln sind wesentliche Faktoren für die zu besetzende Position. Sie übernehmen gerne Verantwortung, haben eine ausgeprägte Eigeninitiative, hohe Einsatzbereitschaft und Dynamik. Sie bringen außerdem Offenheit für Veränderungen und den Willen mit, Veränderungen proaktiv mitzugestalten. Sie haben gute Englischkenntnisse und beherrschen die gängigen MS Office-Programme sicher. Reisebereitschaft setzen wir als selbstverständlich voraus.

Norgine ist der Partner der Wahl und Spezialist für den europäischen Pharmamarkt

Unsere Werte:

One Norgine

Wir handeln im ganzen Unternehmen Norgine einheitlich, nehmen dabei aber auf lokale Praktiken und kulturelle Unterschiede Rücksicht. Zusammenarbeit steht im Herzen dessen, was wir tun.

Innovation

Wir denken ständig neu darüber nach, wie unser Geschäft funktioniert und sind besonders stolz darauf, vielseitige, hochwirksame und innovative Medizin anzubieten, die gleichzeitig sehr benutzerfreundlich ist.

Vertrauenswürdigkeit

Wir konzentrieren uns auf unsere Patienten. Wir handeln immer fair, ethisch und respektvoll.

Liegen Sie mit uns auf einer Wellenlänge?

Dann senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen direkt per E-Mail oder per Post an Frau Annika Müller unter bewerbung@norgine.com.

Norgine GmbH

Abteilung Human Resources
Frau Annika Müller
Im Westpark 14
35435 Wettenberg

www.norgine.de

Über Norgine

Norgine B.V. ist der Spezialist im europäischen Pharmamarkt mit einer direkten Präsenz in 13 europäischen Ländern und besteht seit über 100 Jahren. Das Headquarter befindet sich in den Niederlanden und die globalen Tätigkeiten werden von Amsterdam und Harefield, UK, aus durchgeführt.

Norgine's Vision ist es, von potentiellen Partnern als der europäische Spezialisten-Partner der Wahl angesehen zu werden, der sein Know-How und den One Norgine-Ansatz in Europa einsetzt, um etablierte und neue Produkte, die einen echten Mehrwert für die Patienten, die Kostenträger und medizinische Fachkräfte bieten, zu entwickeln und zu vermarkten.



NORGINE und das Segellogo sind Marken der Norgine-Gruppe.

Datum der Erstellung: 18.12.2018