

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 Standort in Wettberg zum nächstmöglichen Termin einen

Head of Business Unit Gastroenterologie (m/w/d) in Vollzeit, unbefristet

Was ist zu tun?

Der Head of Business Unit Gastroenterologie verantwortlich für die Führung der Außendienstlinie Endo-Team sowie die Sicherstellung der Umsatzziele der Norgine GmbH in Deutschland im genannten Bereich. Weiterhin trägt er die Verantwortung für die Koordination aller Marketingaktivitäten im Bereich der Endo-Team-Linie inklusive der Personalführung.

Was wir erwarten:

Unsere Philosophie ist es, in Mitarbeiter zu investieren, die eine hohe Qualifikation und Enthusiasmus mitbringen.

Sales

- Sicherstellung der Umsatzziele
- Vorbereitung und jährliche Planung des Targeting
- Erstellung der Prämienregelungen und deren jährliche Überprüfung, Planung und Anpassung, in Zusammenarbeit mit dem General Manager, HR und dem Betriebsrat
- Anleitung des Außendienstes zu systematischer Markt- und Konkurrenzbeobachtung
- Auswertung der Umsatzzahlen und die Ableitung von notwendigen Maßnahmen wie zum Beispiel Korrektur möglicher Misserfolge oder die Herausstellung von Best Practices
- Planung, Festlegung, Mittelverwendungs- und Ausgabenkontrolle und Festlegen der Sales-Budgets
- Enge Zusammenarbeit mit dem medizinisch-wissenschaftlichen Bereich und allen anderen Abteilungen des Unternehmens
- Organisation und inhaltliche Gestaltung von Sales Conferences und Kick Off-Meetings sowie Distrikt Manager Meetings
- Kontakte zu Schwesterfirmen im europäischen Ausland
- Mitarbeit in internationalen Projektteams
- Zusammenarbeit und Verhandlungen mit dem Betriebsrat in allen relevanten Themen

Marketing

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

- Festlegung der Marketingstrategie für die zugeordneten Produkte im Endo-Team zusammen mit den jeweiligen Produkt Managern
- Enge Zusammenarbeit mit dem Global Marketing Management
- Mitarbeit in internationalen Projektteams
- Koordination der Erstellung der Marketingpläne für bestehende und neue Produkte
- Koordination von Pre-Launch-Aktivitäten für neue Produkte
- Planung und Kontrolle des Marketingbudgets

Personalführung

- Führung, Coaching und Motivation der zugeordneten Mitarbeiter/innen
- Auswahl und Einstellung neuer Mitarbeiter/innen in enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung, dem zuständigen District Manager und Human Resources
- Durchführung von Beurteilungsgesprächen und Vereinbarung von Jahreszielen mit den direkt unterstellten Mitarbeitern/innen sowie Überwachung der Durchführung seitens der Distrikt Manager für den Außendienst
- Planung und Initiierung von Schulungen, Trainings oder sonstigen Entwicklungsmöglichkeiten der unterstellten Mitarbeiter/innen

Fachliche und persönliche Anforderungen

- 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.
- Abgeschlossenes naturwissenschaftliches Hochschulstudium mit ausgeprägtem kaufmännischen Verständnis oder betriebswirtschaftliches Studium mit belegten naturwissenschaftlichen bzw. medizinischen Kenntnissen
- Mindestens 5-10 Jahre Berufserfahrung in den Bereichen Sales und Marketing
- Idealerweise klassische Pharma-Außendienst-Laufbahn mit mehreren Jahren Berufserfahrung aus eigener Pharmaberater-Tätigkeit sowie Ausbildung zum Geprüften Pharmareferenten bzw. Nachweis nach § 75 AMG
- Sehr gute Erfahrung im ethischen Produktmarketing, idealerweise in gastroenterologischen Indikationen
- Führungserfahrung als Regional- oder Außendienstleiter oder Marketingleiter
- Kenntnisse moderner Außendienststeuerungsmethoden und Sales Force Effectiveness
- Sehr gute Kenntnisse im deutschen Verordnungsmarkt, speziell im Klinikbereich
- Kaufmännische Kenntnisse des Pharmavertriebs, z.B. Konditionsgestaltung
- Kenntnisse und Verständnis für gesundheits- und pharmapolitische Zusammenhänge
- Differenziertes Ausdrucksvermögen, sprachliche Gewandtheit in Wort und Schrift
- Erfahrung und Bereitschaft zu funktionsübergreifender Zusammenarbeit, idealerweise Erfahrungen auch auf internationaler Ebene
- Fundierte PC-Anwendungserfahrung in MS-Office
- Fundierte Anwendungserfahrung und Analyse von Vertriebsdaten und regionalen Pharmadaten
- Kenntnisse im Bereich Teambuilding und Motivationsförderung
- Trainingserfahrung
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

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

- Unternehmerisches Denken und Handeln, ergebnisorientiert und kostenbewusst
- Bereitschaft zur Übernahme von Verantwortung, bei gleichzeitig ausgeprägter Teamfähigkeit
- Kreativität und Ideenreichtum im Hinblick auf die Entwicklung von Konzepten und Gespür für Marktchancen
- Ausgewogenes Persönlichkeitsprofil
- Führungsfähigkeit
- Serviceorientierung
- Durchsetzungsfähigkeit
- Ausgeprägte Eigeninitiative und Dynamik
- Beziehungsmanagement
- Analytische Denk- und Vorgehensweise
- Überzeugungskraft
- Klarheit und Aufrichtigkeit sowie Offenheit und Kommunikationsfähigkeit
- Überzeugender und motivierender Präsentationstil
- Vertrauenswürdigkeit, Integrität und respektvoller Umgang
- Belastbarkeit und gutes Selbstmanagement
- Offenheit für Veränderungen
- Reisebereitschaft

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

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

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: 14.01.2019.

