



Dla naszego Klienta – oryginalnej Firmy farmaceutycznej, poszukujemy obecnie doświadczonych Kandydatów zainteresowanych pracą na stanowisku:

KIEROWNIK DS. KLUCZOWYCH KLIENTÓW ONKOLOGICZNYCH

nr ref. (KAM)

Lokalizacja: Warszawa

Zasięg: cała Polska

Obowiązki:

- Analizowanie sytuacji rynkowej w podległym terytorium;
- Rejestrowanie wszelkich działań konkurencyjnych skierowanych przeciw Firmie i produktom Firmy;
- Efektywna współpraca i komunikacja z pozostałymi Działami w Firmie (z działem kontaktów zewnętrznych i marketingu);
- Monitorowanie realizacji planów i efektów działań;
- Coaching Specjalistycznych Przedstawicieli ds. Kluczowych Klientów (SPKK) zgodny z założeniami;
- Planowanie działań w celu zapewnienia realizacji celów sprzedaży;
- Realizacja strategii promocyjnej promowanych produktów zgodnie z założeniami kampanii promocyjnej i w sposób etyczny;
- Zapewnienie jakości pracy podległych SPKK zgodnie ze standardami Firmy;
- Planowanie i nadzór nad realizacją przyznaných budżetów promocyjnych oraz operacyjnych;
- Optymalizacja alokacji zasobów ze szczególnym uwzględnieniem definiowania grupy targetowej klientów, częstości wizyt, rodzaju i wielkości inwestycji finansowych oraz rzeczowych;
- Aktywny udział w procesie rekrutacji;
- Aktywny udział w procesie rozwoju zawodowego podległych SPKK (zarządzanie pracą SPKK);
- Budowa poprawnego wizerunku Firmy w środowisku medycznym na podległym terenie;
- Wykonywanie obowiązków służbowych zgodnie z przepisami polskiego prawa oraz wew. standardami i procedurami Firmy.

Wymagania:

- Wykształcenie magisterskie;
- Min. 2 lata efektywnego doświadczenia na podobnym stanowisku (KAM lub ASM) w firmie farmaceutycznej;
- Wymagane doświadczenie sprzedażowe w jednej z linii specjalistycznych: onkologia, kardiologia, reumatologia, transplantologia;
- Wcześniejsze doświadczenia w pracy w marketingu będą atutem;
- Samodzielność oraz umiejętność podejmowania decyzji;
- Nastawienie na cel;
- Bardzo dobra organizacja pracy;
- Znajomość procedur i procesów w ochronie zdrowia;
- Dyplomacja;
- Odpowiedzialność;
- Dojrzałość emocjonalna;
- Umiejętność budowania relacji w oparciu o kwestie merytoryczne;

nr ref. (KAM)

1

KNAP Consultants Spółka z o.o. Budynek Atelier Residence ul. Bagno 2, kl. C, lok. 170 00-112 Warszawa
tel. +48 (22) 403 70 41, +48 (22) 403 70 97, rekrutacja@knap.biz.pl



- Wybitne umiejętności interpersonalne (w tym komunikacji);
- Doświadczenie w zarządzaniu zespołem;
- Umiejętność strategicznego i analitycznego myślenia;
- Etyka;
- Zdolność do pracy pod presją czasu;
- Umiejętność współpracy z KOLs;
- Umiejętność współpracy z NFZ;
- Bardzo dobra obsługa komputera (Word, Excel, Power Point);
- Komunikatywna znajomość języka angielskiego.

CV w języku polskim ze zdjęciem prosimy przesyłać bezpośrednio na adres:

patrycja.pieta@knap.biz.pl

W tytule wiadomości prosimy wpisać **nr referencyjny KAM**. Gwarantujemy dyskrecję; Zastrzegamy sobie możliwość kontaktu jedynie z wybranymi osobami; Prosimy o zamieszczenie w CV następującej klauzuli: „Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez firmę Knap Consultants Sp. z o.o. w celach niezbędnych dla realizacji procesu rekrutacyjnego (zgodnie z ustawą z dnia 29.08.97 o ochronie danych osobowych Dz. U. Nr 133 poz. 883)”.