



Die LEO Pharmaceutical Products Sarath Ltd. ist das Schweizer Tochterunternehmen der «LEO Pharma A/S», die ihren Sitz in Dänemark hat und als private Stiftung unabhängig von fremden Kapitalinteressen ist. Die Gewinne bleiben im Unternehmen zum Nutzen von Forschung und Entwicklung in freier Entscheidung.

LEO blickt auf eine lange Tradition als unabhängiges, forschendes Unternehmen zurück, welche es ermöglicht, innovative, wirksame und sichere Produkte im Bereich Dermatologie und im Bereich der Biologics zu entwickeln und vermarkten. Weltweit sind ca. 5'000 Mitarbeiter/Innen für LEO tätig.

Die Schweizer Niederlassung wurde im Jahre 1991 eröffnet. Unser Fokus liegt auf dem dermatologischen Portfolio und der Ausweitung dieses um Biologics.

Der Schlüssel zu unserem Erfolg liegt in unserer Unabhängigkeit, unserem Verantwortungsbewusstsein und vor allem im Engagement und Einsatz unserer Mitarbeiter. Zur Erweiterung unseres Teams suchen wir eine/n:

Sales Manager (100%)

Sie wollen Biologics einführen und mit LEO, dem Marktführer im Bereich Dermatologie, wachsen? Sie führen gerne und können Ihr Team zur Höchstleistung motivieren und begeistern? – Dann sollten wir uns kennen lernen!

WAS IHRE HAUPTAUFGABEN SIND:

- Führung, Förderung, Coaching und Weiterentwicklung eines kleinen Aussendienst-Teams mit voller Personalverantwortung
- Aktive Mitgestaltung der Sales Organisation im Rahmen der Biologic-Launches inklusive Rekrutierung von Talenten
- Führung der Aussendienstmitarbeiter hinsichtlich Einhaltung und Umsetzung der vorgegebenen individuellen Umsatzziele und Kosten-Budgets
- Durchführung regelmässiger Feedbackgespräche und Leistungsbeurteilungen
- Analyse der Marktentwicklung, Konkurrenzbeobachtung und aktive Mitarbeit bei der Entwicklung und Umsetzung von Umsatzzielen und Strategien
- Regelmässigen Rapport an den General Manager
- Sicherstellung der Aussendienst-Dokumentation zu Besuchen im CRM System
- Betreuung und Kontaktpflege von KOL's und Aufbau von Netzwerken
- Selbständige, kompetente Betreuung von wichtigen Key-Kunden
- Aktive Initiierung, Durchführung und Teilnahme an hochwertigen Veranstaltungen
- Regelmässige Präsenz an Fortbildungen und Kongressen
- Konzeption, Leitung und Durchführung von internen (Sales-)Meetings und Trainings

WAS SIE VON UNS ERWARTEN KÖNNEN:

- Dynamisches, motiviertes und handlungsorientiertes Team
- Wachsende Firma mit hoher Akzeptanz auf dem Markt – Leader im Bereich Dermatologie
- Spannende Pipeline, insbesondere im Bereich Biologics
- Management Strukturen, welche ein eigenverantwortliches Vorgehen fördern
- Attraktive Anstellungsbedingungen

WAS WIR VON IHNEN ERWARTEN:

- Mindestens 5 Jahre Verkaufserfahrung von RX-Produkten im Pharma-Bereich
- Erfahrung in der Führung eines Aussendienstteams
- Selbständig, ergebnis- und handlungsorientiert, proaktiv und ein guter Motivator
- Wille, über sich hinaus zu wachsen
- Gute Kenntnisse der Pharmaindustrie
- Kenntnisse in der Dermatologie und Biologics von grossem Vorteil
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse, Italienisch und Französisch sind ein Plus
- Verbandszertifikat Pharmaberater SHQA

Sie wollen mit uns wachsen? Dann senden Sie Ihre Bewerbung inklusive Motivationsschreiben, Lebenslauf und Zertifikaten, oder allfällige Fragen per Mail an: Sabrina Hasler (satch@leo-pharma.com)

LEO Pharmaceutical Products Sarath Ltd.
Sabrina Hasler
Eichwatt 5
8105 Regensdorf
Tel. 043 343 75 30