



Regional Sales Manager (m/w/d) **für die Business Unit Dermatology,** **Vertriebsregion West** **(Nordhorn-Aachen-Saarbrücken-Mainz-Lüdenscheid-Braunschweig)**

Über LEO Pharma

Die LEO Pharma GmbH ist das deutsche Tochterunternehmen der „LEO Pharma A/S“, die ihren Sitz in Ballerup, Dänemark, hat. Eröffnet wurde die deutsche Niederlassung im Jahre 1992 mit 5 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Heute sind weltweit ca. 4800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei LEO Pharma tätig. Die Schlüsselfaktoren für den Erfolg von LEO sind Unabhängigkeit, Leistungsfähigkeit, Stabilität sowie in erster Linie Verantwortungsbewusstsein.

LEO blickt auf eine lange Tradition als unabhängiges, forschendes Unternehmen zurück. Diese Tradition ermöglicht es LEO, innovative wirksame und sichere Produkte in den Bereichen Dermatologie, Thrombose sowie mittlerweile auch im Bereich der Biologics zu entwickeln und zu vermarkten und damit letztendlich einen Beitrag zur Gesundheit und zum Verständnis für den Fortschritt der medizinischen Wissenschaft zu leisten.

Im Gegensatz zu vielen anderen Pharmaunternehmen ist LEO als private Stiftung völlig unabhängig von fremden Kapitalinteressen. Die Gewinne bleiben im Unternehmen zum Nutzen von Forschung und Entwicklung in freier Entscheidung.

Seit dem 1. Juni 2008 ist LEO Deutschland Mitglied des AKG e. V. (Arzneimittel und Kooperation im Gesundheitswesen) und setzt sich für ein transparentes und faires Unternehmensverhalten ein.

Stellenbeschreibung

Zur weiteren Verstärkung unserer Business Unit Dermatology suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/einen Regional Sales Manager (m/w/d).

Ihr neuer Aufgabenbereich

Als Regional Sales Manager (w/m) übernehmen Sie eigenständig und eigenverantwortlich die folgenden Hauptaufgaben und berichten dabei an den Außendienstleiter der Business Unit Dermatology::

- Führen von derzeit 9 Außendienstmitarbeitern mit unmittelbarer Weisungsbefugnis/Personalverantwortung.
- Regelmäßiges Berichtswesen an die Außendienstleitung.
- Aktive Mitarbeit bei der Entwicklung und Umsetzung von Bereichszielen und Strategien sowie Koordination und potentialorientierter Einsatz der jeweiligen Spezialisten-Teams (MSLM, Key Account).
- Koordination der Betreuung von regionalen Meinungsbildnern (ROLs) und Netzwerken, Verantwortung für die Steuerung und Unterstützung der Außendienstmitarbeiter hinsichtlich der Verteilung, Einhaltung und Umsetzung vorgegebener individueller Umsatzziele, definierter Kosten-budgets und Ressourcen.
- Sicherstellung der AD Dokumentation über Besuche und Muster sowie der Umsetzung der Sales- & Marketingstrategie.
- Förderung, Weiterentwicklung und Coaching der Mitarbeiter, z.B. im Rahmen von Begleitbesuchen (Performance-Management).
- Durchführung regelmäßiger Feedbackgespräche und Leistungsbeurteilungen mit den Mitarbeitern der Region.
- Planung, Durchführung und Nachbearbeitung von Regionstagungen und aktive Teilnahme an Außendiensttagungen sowie an internen, wie externen nationalen Tagungen & Kongressen.
- Aufsetzen von Trainingsmaßnahmen zum Erhalt und Ausbau der Qualifikationen der Mitarbeiter aus der Region.
- Selbstständige Initiierung und Umsetzung von Veranstaltungen im Rahmen der Fortbildung von Ärzten, Patienten, Helferinnen und Pflegekräften, für die Region unter Einhaltung der Kodexkonformität.
- Regelmäßige Analyse der Marktentwicklung (Umsatz,- Potential, -Absatz) und Konkurrenzbeobachtung.



- Kontaktpflege und Zusammenarbeit mit Ärzten und Meinungsbildnern der Region.
- Überprüfung der Einhaltung von Compliance-Aufgaben.

Was wir von Ihnen erwarten

Berufliche/Fachliche Kompetenzen:

- Abgeschlossenes naturwissenschaftliches, sozial- oder betriebswirtschaftliches Studium.
- Mehrjährige Erfahrung in Führung und Coaching von Außendienstmitarbeiter/-innen im Bereich der Pharmaindustrie ist eine Grundvoraussetzung.
- mehrjährige Außendienst Erfahrung in der Pharmaindustrie (u.a. verkäuferische Fähigkeiten).
- Erfahrung im Umgang mit Außendienststeuerungssystemen, sehr gute MS-Office-, besonders Excel-Kenntnisse.
- Erfahrungen im Bereich Moderation (Präsentationsgeschick, Didaktik).
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Gute betriebswirtschaftliche sowie fundierte gesundheitspolitische Kenntnisse

Persönliche und soziale Kompetenzen:

- Handlungsorientiert
- Arbeitet mit anderen zusammen
- Effektiv kommunizieren
- Qualität der Entscheidungen
- Planen und Ausrichten
- Ergebnisorientiert sein
- Effektive Teams aufbauen
- Vertrauen schaffen

Was wir Ihnen bieten

Es erwarten Sie herausfordernde Aufgaben in einem dynamischen und international tätigen Unternehmen, welches geprägt ist durch Innovation und ein ausgezeichnetes Betriebsklima.

Bei Ihrem Einstieg unterstützen wir Sie in maximaler Weise durch eine gezielte und profunde Einarbeitung.

Wir bieten Ihnen zudem einen attraktiven Arbeitsplatz in einem wachsenden Unternehmen. Die Vergütung wie auch die sozialen Leistungen sind überdurchschnittlich.

Interessiert?

Dann senden Sie bitte Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen inkl. Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an recruiting-germany@leo-pharma.com. Frau Ljiljana Terze beantwortet auch gerne vorab Ihre Fragen unter der Telefonnummer 06102 201 0.

LEO Pharma GmbH

Frankfurter Straße 233, A 3
63263 Neu-Isenburg

E-Mail: recruiting-germany@leo-pharma.com

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!