

Wir suchen

## Account Manager (m/w/d) Gebiet NRW/ Nord-Hessen

Vollzeit, Berufserfahrung, Sales, ab sofort

### Über uns

Wir sind ein biopharmazeutisches Unternehmen und Hersteller von Zelltransplantaten. Unser Fokus liegt auf der Entwicklung und Herstellung von Zelltherapien zur gelenkerhaltenden Behandlung von Gelenkknorpeldefekten mit ausschließlich körpereigenen Knorpelzellen. Die von CO.DON angebotene Methode wird in Deutschland derzeit in über 200 Kliniken angewandt und wurde bereits bei über 16.000 Patienten eingesetzt. Am Standort Leipzig errichtete CO.DON eine der größten Anlagen für die Produktion von humanen Zellen im industriellen Maßstab für Eigen- und Auftragsproduktion.

### Ihre Aufgaben

- Betreuung von Klinikbestands- und Neukunden (Ärzte, medizinisches Fachpersonal, Kliniken und niedergelassene Ärzte)
- Zusammenarbeit mit weiteren Klinikbereichen (Krankenhausmanagement, Einkauf, OP-Personal etc.)
- Begleitung von Operationen, Schulung von Ärzten und Fachpersonal
- Organisation und Begleitung von Hospitationen
- Definieren von wichtigen Entscheidungsträgern bei Kunden und Erarbeitung entsprechender Strategien
- Koordination und Durchführung von Projekten bei Kunden
- Strategieentwicklung und Erstellen eines jährlichen Businessplans für die Regionen/ Kunden
- Analysieren und Steuern der monatlichen Umsatzzahlen für das Verkaufsgebiet
- Erstellen von Maßnahmenplanungen für Fokus-Kunden und für das Verkaufsgebiet
- Zusammenarbeit mit bereichsübergreifenden Teams
- Teilnahme an nationalen Kongressen und lokalen Veranstaltungen
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung

### Was Sie mitbringen

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung o.ä., zudem erfüllen Sie die Anforderungen eines Pharmareferenten/-beraters
- Berufserfahrung im Facharzt-Außendienst ist von Vorteil sowie Kenntnisse zu den Abläufen und Arbeitsweisen in Kliniken und im OP-Bereich
- Fundierte Erfahrungen in der Kundenakquise
- Fundierte Erfahrungen im Projektmanagement
- Sicherer Umgang mit allen MS-Office Anwendungen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Offene, kommunikative Art sowie starke Kundenorientierung und hohe soziale Kompetenz
- Hohes Maß an Teamfähigkeit und Engagement
- Selbstständige und sorgfältige Arbeitsweise
- Ausgeprägte Reisebereitschaft

### Was wir bieten

- Kollegiales Team und offene Kommunikation
- Abwechslungsreiche und spannende Aufgaben in einem wachsenden Unternehmen
- Dienstwagen zur privaten Nutzung
- Attraktive Prämienregelung
- Home-Office Möglichkeit
- Arbeitsfrei am 24.12. und 31.12.

Klingt spannend und passt zu Ihnen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung inklusive Anschreiben, Lebenslauf, Nachweis Ihres höchsten Bildungsabschlusses, aktuelle Arbeitszeugnisse (sofern vorhanden) sowie Gehaltsvorstellung und frühestmögliches Eintrittsdatum per E-Mail an:

Frau Anne Sittner, Human Resources

[karriere@codon.de](mailto:karriere@codon.de)

Betreff: „Bewerbung als Account Manager (m/w/d) für NRW/ Nord-Hessen“

09.07.2021

