

# Sales / Key Account Manager - Pharma (m/w)



Ihr Herz schlägt für die Beratung, Betreuung sowie Akquisition langfristiger und nachhaltiger Partnerschaften im Pharma Bereich? Dann ist dies eine interessante Position für Sie!

Für unseren Kunden im Basler Raum suchen wir einen erfahrenen und begeisterten Sales / Key Account Manager (m/w) zum nächstmöglichen Zeitpunkt.

## Ihre Aufgaben:

- Betreuung von bestehenden und Akquisition neuer Kunden
- Verantwortung für die Umsatz- und Deckungsbeitragsentwicklung des betreuten Portfolios
- Erarbeitung und Umsetzung spezifischer Account Strategien sowie Weiterentwicklung des Kundenportfolios
- Erstellung und Mitarbeit bei Verträgen im Rahmen der gesamten Supply Chain- und Projekt-Aktivitäten
- Erstellung und Überwachung der Budgets, Offerten und Kalkulationen
- Erkennen und Umsetzen möglicher Kostenoptimierungen innerhalb des betreuten Portfolios
- Ständige Marktbeobachtung und -Analyse zur Entwicklung und Realisierung neuer Umsatzpotenziale

## Unsere Anforderungen:

- Abgeschlossene höhere Fachausbildung im Verkauf oder abgeschlossenes Studium mit betriebswirtschaftlichem Hintergrund
- Mehrjährige Erfahrung im Verkauf und Business Development innerhalb der pharmazeutischen Industrie
- Profundes technisches Verständnis im GMP-Umfeld
- Hohes Mass an Eigeninitiative und Umsetzungsstärke
- Erfahrung als Projektleiter, schnelle Auffassungsgabe und analytisches Denkvermögen
- Stilsichere Kommunikation und Präsentation in Deutsch, Englisch und Französisch
- Sicherer Umgang mit MS-Office und SAP
- Initiative und verhandlungsstarke Persönlichkeit
- Vernetztes Denken, exakte und lösungsorientierte Arbeitsweise

## Das erwartet Sie:

- Sie haben Freude an einer vielseitigen und verantwortungsvollen Herausforderung und wirken dabei massgeblich am Erfolg eines etablierten KMUs in der pharmazeutischen Industrie mit.
- Sie geniessen einen freundschaftlichen Umgang mit Ihren Kollegen und der Geschäftsleitung.
- Ihre Work Life Balance wird durch flexible Arbeitszeiten, interessante Aufgaben sowie Freiraum zur Selbstverwirklichung und Selbstentfaltung gefördert.

Ergreifen Sie die Gelegenheit und bewerben Sie sich jetzt! Wir freuen uns sehr darauf, Sie bald persönlich kennenzulernen.

Ihre Viola Girardet

Girardet Consulting AG  
viola@girardet-consulting.com  
+41 79 179 64 23  
St. Jakobs-Strasse 112  
CH-4052 Basel