

## Naturmedizin hat Zukunft – Zukunft braucht die Besten!

Pascoe Naturmedizin gehört zu den 100 modernsten mittelständischen Unternehmen Deutschlands. Die Erfolgsgeschichte des auf Naturmedizin spezialisierten Familienunternehmens begann vor drei Generationen und mehr als 120 Jahren, als Friedrich H. Pascoe 1895 seine erste Apotheke in Mülheim an der Ruhr übernahm. Heute arbeiten 200 Mitarbeiter an dem weltweiten Erfolg. Sie entwickeln und produzieren auf höchstem Qualitätsstandard pflanzliche und homöopathische Arzneimittel, Vitaminpräparate sowie Nahrungsergänzungsmittel.



Pascoe Naturmedizin  
Frau Stephanie Marx  
Personalmanagement  
Schiffenberger Weg 55  
D-35394 Giessen

Wir suchen Menschen, die an unserer Erfolgsgeschichte mitschreiben möchten. Sie sind hoch motiviert, mit Freude an der Verantwortung, arbeiten und handeln gerne ergebnisorientiert? Dann haben Sie bei uns die besten Perspektiven!

Wir suchen ab sofort einen engagierten

## Medical Scientific Liaison Manager / Key-account Manager (m/w/d)

Zu Ihren Hauptaufgaben zählt

- Verantwortung und Ausbau des Klinikgeschäfts mit Fokussierung auf GPOs
- Positionierung der Produkte im klinischen Umfeld und strategische Weiterentwicklung des Kundensegments
- Aufbau und kompetente Weiterentwicklung von Key-Opinion-Leadern, Referenten und medizinisch-wissenschaftlichen Zentren
- Zusammenarbeit mit wissenschaftlichen Fachgesellschaften
- Ansprechpartner für medizinisch-wissenschaftliche Fragestellungen
- Betreuung externer Stakeholder (Kliniken, Ärztezentren, Großpraxen etc.)
- Interdisziplinäre Zusammenarbeit mit Kollegen aus Forschung & Entwicklung, Marketing, Vertrieb sowie mit internationalen Kollegen
- Initiierung und eigenverantwortliche Betreuung medizinischer Projekte
- Aufbereitung und Präsentation medizinisch-wissenschaftlicher Inhalte
- Medizinisch fachliche Schulung und Weiterentwicklung Vertriebsteams
- Vorbereitung und kompetente Organisation und Leitung von Veranstaltungen, Expertenmeetings und Advisory Boards
- Teilnahme an nationalen und internationalen Kongressen

Das wünschen wir uns

- Abgeschlossenes Medizin- oder naturwissenschaftliches Studium bevorzugt mit Promotion
- Erfahrung im deutschen Klinikmarkt und Kenntnisse über Abläufe und Strukturen wünschenswert
- Hohes Maß an Identifikation mit Vertriebszielen, Kennzahlen sowie ausgeprägtes unternehmerisches Denken
- Erfahrung in der aktiven Gestaltung von Projekten sowie in der Arbeit in cross-funktionalen Teams
- Fähigkeit zu strategischem Denken und Umsetzungsstärke
- Hohe intrinsische Motivation
- Soziale Kompetenz und sehr sicheres Auftreten
- Selbstbewusstsein, Präsentationsgeschick
- Effiziente, strukturierte, eigenständige, lösungsorientierte Arbeitsweise
- Mitdenkend, über den Tellerrand schauend, pro-aktiv Dinge vorantreiben
- Teamgeist, Kontaktfreude und Kommunikationsstärke, „Netzwerken“
- Sehr gute Englisch- und EDV- Kenntnisse
- Reisebereitschaft

Wir bieten Ihnen

- Ein anspruchsvolles, herausforderndes und abwechslungsreiches Aufgabengebiet
- Die Zusammenarbeit mit und in einem dynamischen Team
- Eine direkte und offene Unternehmenskultur
- Exzellente Perspektiven und Weiterbildungsmöglichkeiten

Sie erkennen sich in diesem Profil wieder? Dann begeistern Sie uns!

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen, die Sie bitte unter Angabe Ihres Gehaltswunsches und des frühestmöglichen Eintrittstermins an uns senden. Gerne können Sie uns Ihre Bewerbung in elektronischer Form (als PDF) über unser Online-Bewerbungsformular senden.