



Relationship Manager/ Digitalisierung (m/w/d)

Ihr zukünftiger Arbeitgeber ist ein erfolgreiches Unternehmen, welches durch konstantes Wachstums- und Entwicklungsstreben gemeinsam mit seinem sorgfältig ausgewählten und qualifizierten Fachpersonal, seine Abnehmer mit modernen, hochwertigen Produkten beliefert. Rund 100.000 Mitarbeiter arbeiten mit Engagement daran den Anspruch an höchste Qualität und innovative Ideen zu einem Unternehmen mit Tradition und Zukunft beizubehalten. Für diesen Mandanten suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt im Großraum Frankfurt die ideale Besetzung für die Position:

Relationship Manager/ Digitalisierung (m/w/d)

Ihr zukünftiger Verantwortungsbereich:

- Betreuung von definierten Non-Face to Face Kunden durch Remote Interaktionen
- Entwicklung neuer Non-Face to Face Kunden-Kontakt-Konzepte in Zusammenarbeit mit dem Marketing, den Sales-Verantwortlichen und den Brand-Teams
- Unterstützung des Sales Teams bei der Betreuung von Zielgruppen Kunden mit dem Ziel der Kontaktstreckenverlängerung und -vertiefung
- Umsetzung einer digitalen Account-Strategie in definierter Zielgruppe in enger Abstimmung mit den Bereichen Marketing- und Sales
- Erstellung, Umsetzung und Nachhalten eines Multi-Channel-Kommunikations-Plan für ausgewählte Accounts/Kunden in Abstimmung mit AD-Kollegen und relevanten Abteilungen
- Erstellung und Erprobung von neuartigen und innovativen Kundenbindungskonzepten unter spezieller Berücksichtigung eines erschwerten, persönlichen Kundenzuganges im Remote Setting
- Unterstützung beim Aufbau und der Umsetzung von Multi-Channel-Fortbildungskonzepten für Zentren/Accounts/Kunden



- Verantwortungsbewusste Budgetallokation und prospektive Planung
- Mitverantwortung für die Erreichung des Absatz- und Umsatzbudgets der BU Dupixent in der Region
- Team- und Projektmanagement im Rahmen der Multi-Channel-Zentrums-/Accountstrategie
- Bearbeitung von digitalen und Multichannel-Fragestellungen für Kollegen und Kunden und Weiterbildung derselben
- Teilnahme an Marktforschungsaktivitäten des Marketings und aktive Zusammenarbeit mit dem Marketing
- Erstellung, Beauftragung und Verantwortung von digitalen Inhalten und Informationen
- Enge Zusammenarbeit/Schnittstellen-Management mit allen relevanten Inhouse Abteilungen, zur Abstimmung der Maßnahmen, um max. Ergebnisse zu erzielen
- Aktive Markt- und Wettbewerbsbeobachtung und Kommunikation der Ergebnisse
- Support des Regionalleiters bei Tagungen und Trainings und Unterstützung des RL und der Kollegen im AD bei organisatorischen Fragestellungen
- Einhaltung von Verpflichtungen gesetzlicher oder anderer Natur (z.B. SOPs, insbesondere Zusammenarbeit mit Ärzten, Anwendungsbeobachtung, Sponsoring, Spenden, Geschenke, Forschungsprojekte, IST, Beraterverträge etc.) und unverzügliche Abhilfe bei festgestellten Mängeln

Das zeichnet Sie aus:

- Naturwissenschaftliches Studium oder Anerkennung nach §75 AMG (Gepr. Pharmareferent/in)
- Vertriebserfahrung mit nachweisbaren Erfolgen – Remote Erfahrung wünschenswert
- Verkäuferpersönlichkeit mit ausgeprägtem Verhandlungsgeschick und klarer Abschlussorientierung
- Selbstständiger, strukturierter, ziel- und ergebnisorientierter Arbeitsstil mit hoher Eigenmotivation
- Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeit mit hoher Sozialkompetenz im Gespräch, Telefonat bzw. im Remote Call
- Sehr gute Kenntnisse in der Nutzung von digitalen Kanälen, Medien und Devices
- Sehr gute Kenntnisse von sozialen Netzwerken und Kommunikationsplattformen
- Fortgeschrittene Kenntnisse in der Nutzung von Software (MS-Office, VEEVA, ZOOM)
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten
- Gute Fähigkeit, Kundenbeobachtungen im Abgleich mit der Firmenstrategie in konzeptionelle Pläne umzusetzen – konzeptionelle Kompetenz
- Hohes Interesse an strategischer und perspektivisch langfristiger Aufbauarbeit
- Professionelle Zusammenarbeit mit anderen Funktionen wie z.B., Marketing, Market Access und Außendienst im Sinne eines Teamplayers, ausgeprägte Sozialkompetenz und Bereitschaft zum koordinierten, kundenbezogenen Vorgehen
- Professionelles Auftreten
- Verhandlungssicheres Deutsch
- Englisch-Kenntnisse wünschenswert
- Bereitschaft für Reisetätigkeit (z.B. Tagungen, Kongresse) – max. 20%

Es erwartet Sie:

- Freuen Sie sich auf einen zukunftssicheren Arbeitsplatz mit leistungsgerechter Vergütung und attraktiven Arbeitsbedingungen.
- Ein modernes Arbeitsumfeld bei einem fortschrittlichen Arbeitgeber mit wirtschaftlicher Stabilität heißt Sie herzlich willkommen.
- Sie werden sorgfältig und gut organisiert in Ihrer Abteilung durch einen speziell für Sie zugeteilten Kollegen eingearbeitet.

Gerne stehen wir Ihnen unter Angabe der folgenden Referenznummer für Rückfragen zur Verfügung.



Referenz-Nummer: 101259A24015

Ihr Kontakt:

BS Wutow GmbH

Eschersheimer Landstraße 6
60322 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 90550490

bewerbung@bs-wutow.de
bs-wutow.de

