

Wir bauen Brücken zwischen erfolgreicher Forschung und unseren Patienten

APONTIS PHARMA – unser Name ist bewusst gewählt. Wir sehen uns als Brückenbauer, vernetzen Ärzte und Patienten, Partner und gesundheitspolitische Institutionen.

Wir streben nach ganzheitlichen Lösungen zum Wohl des Patienten – das zeichnet uns aus. Als pharmazeutisches Unternehmen stehen wir für die erfolgreiche Markteinführung neuer Therapieprinzipien in unterschiedlichsten Indikationen. Unser Kapital sind insbesondere unsere kompetenten Mitarbeiter*innen, die uns zum etablierten Partner der Ärzte machen.

Der kürzlich erfolgte Börsengang wird uns dabei unterstützen, die weitere Wachstumsstrategie zu finanzieren und somit unsere Single Pill Company voranzutreiben. Werden Sie ein Teil des Teams, bringen Sie Ihre Stärken ein. Wir werden Sie dabei unterstützen, Ihre Talente zur Entfaltung zu bringen.

Für unsere Abteilung „Strategische Geschäftsentwicklung & Market Access“ in Monheim am Rhein suchen wir Sie **in Vollzeit zum nächstmöglichen Zeitpunkt** als

(Senior) Business Development Manager (m/w/d)

Was erwartet Sie bei uns?

- Unterstützung der Geschäftsleitung in strategischen Projekten, v.a. bei der Identifizierung potenzieller Kooperationspartner und der Eruiung von Wachstumsmöglichkeiten durch eigene Recherche und Evaluierung
- Weiterentwicklung des Geschäftsmodells basierend auf den Single Pill-/Co-Marketing-/Co-Promotion-Bereichen
- Anbahnung, Durchführung und Koordination neuer Entwicklungs- und Kooperationsmöglichkeiten und Vertragsgestaltung in o.g. Bereichen
- Unterstützung des Chief Product Officers (CPO) in der Anbahnung, Durchführung und beim Abschluss neuer Produkt-Einlizensierungs-Verhandlungen bzw. der Entwicklung eigener Produkte
- Erstellung und Verantwortung von umfassenden Markt-, Potentials- und Wettbewerbsanalysen in verschiedenen Indikationsbereichen
- Eruiung thematischer Inhalte und Teilnahme bei wichtigen nationalen und internationalen Business Development-Kongressen
- Eigenständige Betreuung des Alliance Managements für definierte Firmen
- Initiierung und Führung von Produkteinführungsteams

Was erwarten wir von Ihnen?

- Erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder naturwissenschaftliches Studium
- erste relevante Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position
- Gute Kenntnis des deutschen Gesundheitswesens und insbesondere des Pharmazeutischen Marktes
- Sehr gute Deutschkenntnisse und verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift
- Überzeugende Kommunikationsstärke und diplomatisches Geschick
- Sehr gute EDV-Kenntnisse (v.a. in Excel und PowerPoint)
- Strukturierte, analytische und selbständige Arbeitsweise, Hands-on-Mentalität
- Proaktivität und Flexibilität, Teamplayer

Das bieten wir Ihnen:

- Attraktives Vergütungspaket mit betrieblicher Altersvorsorge sowie ein Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung
- Eine produktive Arbeitsatmosphäre, die von Teamgeist geprägt ist
- Eine intensive fachliche Einarbeitung
- Kostenlose Parkplätze auf dem gesamten Campus-Gelände
- Sehr gute Verkehrsanbindungen an den ÖPNV
- Flexible Arbeitszeitmodelle
- Betriebsrestaurant und Café-Bar
- Urlaub in Höhe von 30 Tagen mit drei weiteren zusätzlichen freien Tagen

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständige Bewerbung

- Anschreiben inkl. Angabe des frühestmöglichen Eintritts sowie Gehaltsvorstellung p.a.
- Lebenslauf
- Zeugnisse

im PDF-Format ausschließlich per E-Mail an: karriere@apontis-pharma.de.