

Unsere Mandantin gehört zu den erfolgreichen in der Schweiz tätigen Pharmaunternehmen und vermarktet freiverkäufliche und rezeptpflichtige Produkte.

Für die strategisch ausgerichtete Funktion, die direkt dem CEO der Firma rapportiert, suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung einen unternehmerisch denkenden und handelnden

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (M/W)

In dieser Funktion führen Sie die Portfolio Entwicklung im Rx, OTC und Consumer Health Bereich und sichern den Produktnachschub, sowie das Management von Licensing-in und Licensing-out Projekten und leisten einen wichtigen Beitrag an die mittelfristige Wachstumsstrategie des Unternehmens

Ihr Aufgabengebiet

- Suche und Screening von potentiellen Projekten und Partnern
- Markt- und Marktpotentialanalysen für potentielle Produkt-Kandidaten
- Vertragsverhandlungen mit potentiellen Partnern
- Leitung des strategischen Portfolio-Management-Teams
- Management der Licensing-in Projekte
- Management der Licensing-out Projekte

Ihr Profil

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium der Naturwissenschaften oder Betriebswirtschaft mit guten Kenntnissen der jeweils anderen Disziplin
- Sie bringen eine mehrjährige, erfolgreiche berufliche Erfahrung im Bereich Business Development und Licensing/Partnering mit
- Sie verfügen über ein gutes Netzwerk zu potentiellen Partnern und haben Kenntnisse des Pharmamarktes Schweiz und der umliegenden Länder
- Sie verfügen über gute analytische und konzeptionelle Fähigkeiten sowie gute Verhandlungsfähigkeiten
- Sie sind ein Teamplayer, sind zuverlässig und Sie arbeiten sorgfältig und selbständig
- Sie verfügen über ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten
- Sie sind belastbar und bringen hohe Eigeninitiativen mit und sind offen gegenüber Neuem
- Sie verfügen über gute Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch, sowie Französisch in Kommunikationsform
- Gute IT Kenntnisse

Es erwartet Sie

- Ein dynamisches, kundenorientiertes und professionelles Umfeld in einem expandierenden Unternehmen
- Eine verantwortungsvolle Kaderposition mit grosser Selbständigkeit
- Ein attraktives Salärpaket sowie sehr gute Sozialleistungen und Anstellungsbedingungen

Haben wir Ihr Interesse geweckt und wollen Sie in einem etablierten Unternehmen einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg der Firma leisten, so erwarten wir gerne Ihre aussagekräftige Bewerbung, vorzugsweise per Email, an salvatore.volante@mmconsult.ch