



# Junior Key Account Manager e-com (m/w/d)

SANTEN IST EIN WELTWEIT AGIERENDES PHARMAUNTERNEHMEN, DAS SICH AUF DIE ERFOLGREICHE BEHANDLUNG VON AUGENERKRANKUNGEN SPEZIALISIERT HAT.

Dabei dürfen wir stolz, auf eine sehr erfolgreiche, über 130-jährige Geschichte zurückblicken. Gegründet in Japan, werden Santen-Produkte heute in über 60 Ländern vertrieben. Über 3.600 Mitarbeiter engagieren sich an 29 Standorten dafür, dass Menschen mit Augenerkrankungen die bestmögliche Therapie erhalten. Gemäß unserem Motto „A Clear Vision for Life“ möchten wir, gemeinsam mit Ärzten und Augenspezialisten, das kostbarste Sinnesorgan des Menschen erhalten – gesunde Augen für lebenslang gutes Sehen.

WERDEN SIE EIN TEIL UNSERES TEAMS UND HELFEN SIE, DIESE VISION WIRKLICHKEIT WERDEN ZU LASSEN.

## Ihre Aufgaben

- Eigenständige strategische und operative Kundenverantwortung inklusive Vorbereitung und Durchführung von (regionalen) Jahresgesprächen sowie Abstimmung von Vermarktungsplänen in Zusammenarbeit mit dem Head of KAM
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung zur Erkennung von Trends und Potenzialen sowie Ableitung von Maßnahmen
- Mitwirkung bei der Entwicklung von innovativen verkaufsfördernden Vermarktungskonzepten zur Ausschöpfung der Kundenpotenziale
- Enge Zusammenarbeit mit den internen Schnittstellen wie Marketing, Customer Service, Finance & Controlling, Legal, etc zur optimalen Umsetzung von Marktinitiativen
- Implementierung von Marketinginitiativen und strategischen Ansätzen
- Aufbau und durchführung von regelmäßigen Reportings
- Umsetzung der Umsatzvorgaben

## Ihre Qualifikationen

- Erfolgreich abgeschlossenes BWL-Studium mit Schwerpunkt Vertrieb, Marketing und oder Controlling
- Idealerweise 2 Jahre Berufserfahrung im Key Account Management / Außendienst / Category Management / Marketing eines FMCG-Unternehmen
- Gute Kenntnisse im Apothekenmarkt (Standort-Apotheken, Ketten, Verbände, etc.) sind von Vorteil
- Erfahrung in der Analyse und Aufbereitung von Daten und idealerweise sicherer Einsatz von MS Office
- Offene Persönlichkeit und Leidenschaft im Verhandeln und Verkauf von innovativen Medizinprodukte
- Hands-on-Mentalität ist unabdingbar
- Großes Engagement und zielgerichtetes Arbeiten
- Ethisches Verhalten im Rahmen von AMG, HWG, Kodex und unseren Firmenwerten
- Englisch in Wort und Schrift
- Bereitschaft zu Reisen und Übernachtungen

## Jetzt bewerben

Überzeugt? Dann sollten wir uns unbedingt kennenlernen! Wir freuen uns auf ihre Bewerbung!

E-Mail: [career@santen.de](mailto:career@santen.de) – Wir freuen uns auf Sie!