



(Junior) Referent (m/d/w) des Geschäftsführers/Verlegers, New Business Development

Die **Medizinisch Wissenschaftliche Verlagsgesellschaft** ist eine innovative **Verlags-Agentur** in den Themenfeldern Health Care, Gesundheitswirtschaft, Politik und Science mit Schwerpunkten in den Bereichen Digitale Transformation, Zukunft und Nachhaltigkeit.

In einem dynamischen Markt erarbeiten wir einerseits ein anspruchsvolles Verlagsprogramm für Health Professionals (**Verlag**) und sind zugleich auch Kommunikationsdienstleister und (mit einem großen Entscheider-Netzwerk) Kommunikationsplattform für die Player in Gesundheitswirtschaft, Wissenschaft und Politik (**Agentur**). Mit diesen Playern entwickeln wir hochwertige *kooperative Publikationen*, die für Reichweite, Reputation und Nachhaltigkeit sorgen. Wir produzieren außergewöhnlich attraktive Printobjekte, denken aber das Digitale von Anfang an mit.

Spannende Themen, Formate und Autoren befördern wechselseitig Social-Media-Kommunikation und digitales Marketing.

Unsere Partner und Kunden sind die wissenschaftlichen Fachgesellschaften und Verbände, Forschungsinstitute, Krankenkassen, Player in MedTech, Pharma und Digital Health inkl. Startups, Klinikkonzerne, Beratungsunternehmen sowie Hochschulen und NGOs.

Das komplette Projektmanagement inkl. Marketing/Kommunikation wird vom Verlagsteam erledigt. Print- und Digitalprojekte werden in Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern produziert. Neue Projekte, Kontakte und Kooperationen erwachsen aus der Netzwerkarbeit von Verlag und Verleger. Themen, Inhalte und (Kommunikations-)Konzepte entwickeln wir gemeinsam mit unseren Partnern.

Der Verlag ist in seinem Zielmarkt etabliert und möchte diese einzigartige Positionierung nutzen, die vielfältigen Marktchancen erkennen und weiter wachsen.

Zur Umsetzung dieser Wachstumsstrategie suchen wir Sie als rechte Hand des Verlegers mit Tätigkeitsschwerpunkt bei der Autoren-, Kunden- und Projektentwicklung:

- ◆ Sie unterstützen den Verleger in allen verlegerischen Kernaufgaben: Recherche von Themen, Akteuren und Playern und beim Networking sowie bei der Akquisition von Projekten und Autoren bzw. Kooperationen und Kunden.
- ◆ In der unmittelbaren Zusammenarbeit mit dem Verleger managen Sie eine große Zahl von Kontakten und jungen Projekten und unterstützen ihn bei deren Entwicklung.
- ◆ Sie kümmern sich um die Etablierung einer systematischen B2B-Programm- und Marktentwicklung inkl. Vermarktung von Content, Kontingenten und Sonderpublikationen in Print und Digital.
- ◆ Sie arbeiten (in Stabstelle) unmittelbar mit dem Verleger und stehen in permanentem Austausch mit dem Projektmanagement und Marketingteam.

Das bringen Sie mit:

- ◆ Sie sind eine zuverlässige und gewinnende Persönlichkeit mit abgeschlossenem Studium im Bereich Healthcare-Management/ (Gesundheits-)Ökonomie oder Medizin.
- ◆ Sie bringen idealerweise Kenntnisse über die Zusammenhänge im Gesundheitssystem und/oder Erfahrung in Publishing/ Agentur mit.
- ◆ Sie haben sehr gute kommunikative Fähigkeiten und entwickeln Kreativität und Gestaltungswillen.
- ◆ Sie haben sehr gute MS-Office-Kenntnisse und Affinität zu digitalen Themen und Tools.
- ◆ Sie scheuen sich nicht vor komplexen Aufgaben und haben ein Faible für Projektmanagement.
- ◆ Sie sind bereit, sich auf Neues einzulassen, zu lernen und mit zu gestalten.
- ◆ Sie haben eine Affinität zum Buch und ahnen vielleicht die neue Wertigkeit von Print in der (post)digitalen Kommunikationswelt.
- ◆ Sie haben Lust darauf, in einem einmaligen Umfeld sehr schnell und umfangreich außergewöhnliche Expertise zu erlangen.

Das bieten wir:

Sie lernen das Handwerk der Programmarbeit mit Führung und Entwicklung von Autoren und Konzepten. Dazu gehören auch Marktanalysen, strategische Programmplanung, Konzeptentwicklung sowie die Erstellung von Konzeptpapieren, Kalkulationen und umfangreichen Angebotsunterlagen.

- ◆ Sie werden Netzwerker:in und Kommunikator:in mit Top-Kontakten des Verlegers aus Medizin, Wissenschaft, Wirtschaft und Politik.
- ◆ Sie repräsentieren auch den Verlag und Verleger auf Kongressen, Events und Meetings.
- ◆ Sie lernen die Abläufe einer modernen Verlagsagentur kennen, indem Sie den Verleger bei der Steuerung der Projekte im Verlag unterstützen.
- ◆ Sie entwickeln Ihr Aufgaben- und Verantwortungsspektrum gemeinsam mit dem Verleger auf Basis Ihres (wachsenden) Kenntnis- und Erfahrungsstandes.

Das bieten wir außerdem

- ◆ eigentümergeprägte, nachhaltige und werteorientierte Unternehmenskultur
- ◆ langfristige Perspektive mit persönlicher und fachlicher Weiterentwicklung
- ◆ offene Kommunikation in einem ausgesucht sympathischen und qualifizierten, kreativ arbeitenden Team
- ◆ schnelle Entscheidungswege, flache Hierarchien
- ◆ wunderschönes Office mit Garten in Berlin Mitte
- ◆ sehr flexibles, z.T. mobiles Arbeiten

Motivation und Neugier bringen Sie mit, das Andere lernen Sie bei uns. Auch wenn Sie erst am Anfang Ihrer Karriere stehen, bewerben Sie sich jetzt per E-Mail: hopfe@mwv-berlin.de

