



Möchtest du dazu beitragen, die Gesundheit von weltweit 47 Millionen Menschen zu verbessern, die täglich auf unsere Therapien angewiesen sind? Es sind genau diese Menschen, ihre Familien, Freunde und Therapeuten, um die sich unser Handeln als forschendes Pharmaunternehmen dreht.

Willst du Teil eines Unternehmens sein, das gestern wie heute Pionierarbeit bei der Entwicklung vieler Arzneimittel leistet, die das Leben positiv verändern, und täglich zweistellige Millionen Eurobeträge in die Forschung und Entwicklung investiert? Dank Insulin ist Diabetes nicht länger tödlich; dank Penicillin sterben deutlich weniger Menschen an Infektionen; eines unserer Medikamente hat die Behandlung von Depression verändert und das Stigma dieser psychischen Erkrankung verringert. Solche Ergebnisse erreichen wir gemeinsam, als „Team Lilly“ mit weltweit 35.000 KollegInnen – mit einer klaren Vision, auf Augenhöhe, mit gegenseitigem Respekt und Wertschätzung, Exzellenz und Integrität.

Haben wir dich überzeugt? Dann werde Teil unseres Teams und starte zum nächstmöglichen Zeitpunkt als:

Lead Key Account Manager (m/w/d) Health Care für die Region Baden-Württemberg

Welche Herausforderungen erwarten dich?

In dieser herausfordernden, eigenverantwortlichen und agilen Tätigkeit verantwortest du den ökonomischen Access für unser gesamtes Produktportfolio in deiner KV-Region sektorenübergreifend. Zum Erreichen der Ziele ist Kreativität verbunden mit analytischem Denken, auch über den „Tellerrand“ hinaus, gefordert. Auch neue Wege gehen zu wollen und in diesem Zeitalter der schnellen Veränderung mitzugestalten liegt uns sehr am Herzen. Deine Herausforderungen im Detail:

- Verantwortung für den ökonomischen Access für das gesamte Produktportfolio in deiner KV-Region – sektorenübergreifend
- Zusammenarbeit mit einem zweiten Key Account Manager in der Region
- Ausgangspunkt deiner Aktivitäten ist eine Gebiets-Zielsetzung und Planung, die im Wesentlichen bei wichtigen Ansprechpartnern in den Institutionen der Krankenhäuser, der Krankenkassen und der Kassenärztlichen Vereinigungen stattfinden
- Durchführen von Analysen und Ableiten von Trends, um den Kunden bestmöglich zu verstehen, seine Bedürfnisse zu erkennen und daraus spezifische Lösungen entwickeln zu können



Wie überzeugst du uns?

Wenn du auf folgende Erfolge in deiner bisherigen Laufbahn zurückblicken kannst, bringst du die besten Voraussetzungen mit:

- Du hast ein abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder gesundheitsökonomisches Studium idealerweise mit medizinischer Zusatzausbildung absolviert
- Du bringst mindestens 3 Jahre Erfahrung als Key Account Manager in der pharmazeutischen Industrie mit
- Du verfügst über gute Kenntnisse des deutschen Gesundheitsmarktes sowie ein solides Grundwissen gesundheitsökonomischer und medizinisch/pharmazeutischer Zusammenhänge
- Erste Kenntnisse über die Therapie und den Markt von Lilly-Fokusprodukten sind wünschenswert
- Eine ausgewiesene Kommunikationsstärke, Durchsetzungs- und Networking-Fähigkeiten zu einem Netzwerk an Kunden als auch internen Ansprechpartnern zeichnen dich aus
- Ein ausgeprägtes strategisches Denken und Handeln verbunden mit sehr guten analytischen und planerischen Fähigkeiten und Kreativität stellst du täglich unter Beweis
- Der Umgang mit wichtigen Analyse Tools wie Tableau und Business Objects ist für dich kein Problem
- Du punktest durch deine Verhandlungssicherheit – auch in schwierigen Verhandlungssituationen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse runden dein Profil ab

Auf was kannst du dich bei uns freuen?

- **Tolle Arbeitsatmosphäre:** Wir begegnen uns über alle Ebenen hinweg auf Augenhöhe und schätzen unseren Team Spirit – da ist ein „Du“ einfach selbstverständlich.
- **Gestaltungsspielraum:** Von Beginn an bekommst du die Freiheit, deine Ideen einzubringen und umzusetzen. Deinen Aufgabenbereich gestaltest du eigenverantwortlich sowie als Mitglied cross-funktionaler oder selbstorganisierter Teams, mit denen du gemeinschaftlich große „Herzens-“ Projekte stemmst.
- **Work-Life-Balance:** Deine Arbeitszeit kannst du dir auf Vertrauensbasis flexibel einteilen.
- **Weiterentwicklung:** Wir legen Wert darauf, unsere Mitarbeitenden in ihrer Karriereentwicklung individuell zu fördern und gewährleisten gleichzeitig weltweit fairen Zugang zu professioneller Weiterbildung über unsere „Corporate Lilly University“.
- **Finanzielle Zusatzleistungen:** Neben deinem attraktiven Gehalt bieten wir dir die Option einer hervorragenden betrieblichen Altersvorsorge sowie weitere individuelle Leistungen.
- **Mobilität:** Dir wird ein Firmenwagen zur Verfügung gestellt.

Haben wir dein Interesse geweckt? Dann bewirb dich bitte mit deinen vollständigen Bewerbungsunterlagen online über unser [Bewerberportal](#).



Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Bei Fragen wende dich bitte an:
Frau Martina Schmitz
Tel.: 0221-6508-3636

Als Arbeitgeber hat sich Lilly die berufliche Chancengleichheit und die Förderung von Minderheiten auf die Fahne geschrieben. Bei uns erfolgt keine Benachteiligung aufgrund von Alter, Ethnie, Hautfarbe, Religion, Geschlecht, sexueller Orientierung, geschlechtlicher Identität, nationaler Herkunft, Behinderung oder eines sonstigen gesetzlich geschützten Status.