

Die Pharma Medica AG mit Sitz in Roggwil TG ist seit über 25 Jahren eine erfolgreiche Schweizer Spezialistin für OTC-Produkte, Medizinprodukte, Nahrungsergänzungsmittel und Arzneimittel. Unsere Marken stehen für Qualität, Wirksamkeit und einen hohen therapeutischen Nutzen. Dank kurzen Entscheidungswegen, unternehmerischem Denken und einer ausgeprägten Kundennähe sind wir ein geschätzter Partner für Ärzte, Apotheken und Drogerien in der ganzen Schweiz.

Zur Verstärkung unseres Verkaufsteams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine überzeugende, verkaufstarke und medizinisch interessierte Persönlichkeit als

Verkaufs-Aussendienst Ostschweiz 60 % (SG/TG/GR/GL/SH/AI/AR).

Ihre Hauptaufgaben:

- Verkauf, Beratung und Schulung des gesamten Pharma Medica Portfolios im Verkaufsgebiet
- Aufbau und Pflege langfristiger Beziehungen zu Augenärzten, medizinischen Fachpersonen, Apotheken und Drogerien
- Gezielte Steigerung der Produktempfehlungen und nachhaltige Entwicklung des Umsatzes
- Akquisition neuer Kunden und Erschliessung zusätzlicher Zielgruppen
- Durchführung von Fachschulungen für Ärzte, Praxispersonal, Apotheken- und Drogerieteams
- Professionelle Planung, Dokumentation und Nachbearbeitung aller Kundenaktivitäten im CRM-System
- Mitarbeit bei regionalen und nationalen Verkaufskampagnen sowie Produkteinführungen
- Repräsentation der Pharma Medica AG an Fachkongressen und Weiterbildungsveranstaltungen
- Scouting von Trends und Innovationen, sowie Teilnahme an internen Meetings als Teil des Innovationsmanagement-Teams

Ihre fachlichen Qualifikationen:

- Abgeschlossene Ausbildung als Drogist/in, Pharma-Assistent/in, Fachperson Apotheke oder vergleichbare medizinische bzw. paramedizinische Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im Aussendienst innerhalb der Pharma-, Medizinal- oder Gesundheitsbranche
- Idealerweise bestehendes Netzwerk zu Augenärzten, Apotheken oder Drogerien
- Ausgeprägte Schulungs- und Präsentationskompetenz
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen sowie den gängigen Microsoft-Office-Anwendungen
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, gute Englischkenntnisse
- Führerausweis Kategorie B

Persönlich überzeugen Sie durch:

- Überdurchschnittliche Verkaufsorientierung und Abschlussstärke
- Hohe Eigenmotivation und selbstständige Arbeitsweise
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Professionelles Auftreten und ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
- Hohe Reisebereitschaft im Verkaufsgebiet
- Teamfähigkeit, Zuverlässigkeit und Loyalität



Das erwartet Sie:

- Verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit mit grossem Gestaltungsspielraum
- Flache Hierarchien und direkte Entscheidungswege
- Ein engagiertes und kollegiales Team
- Hochwertige und innovative Produkte mit echtem Mehrwert für Patienten und Fachpersonen
- Professionelle Infrastruktur
- Attraktive Anstellungsbedingungen und Entwicklungsmöglichkeiten

Sie fühlen sich angesprochen? Dann freuen wir uns auf Ihre elektronischen Bewerbungsunterlagen über www.pharmamedica.ch/jobs. Kontakt: Claudia Kyd, Human Resources, +41 71 454 71 52