

Die biosyn Arzneimittel GmbH ist ein innovatives Pharma- und Biotech-Unternehmen mit Präparaten im Bereich RX, OTC und NEM. Wir sind Weltmarktführer bei hochdosierten Selen-Injektionen und betreiben zwei einzigartige GMP-Wirkstoff-Fertigungen in den USA und Deutschland, wo wir unter anderem Glykoproteine aus einer kalifornischen Meeresschnecke isolieren und für die Verwendung in Arzneimitteln der Onkologie aufbereiten. Mit einem eingeleiteten Generationswechsel und viel Engagement sind wir ein aufstrebendes Pharmaunternehmen und bieten spannende Gestaltungsmöglichkeiten.

Unseren Umsatz erzielen wir in 27 Ländern und beschäftigen rund 70 hochqualifizierte Mitarbeitende mit internationalen Wurzeln.

Aktiv in den Bereichen Onkologie, Gynäkologie, Anästhesie, Intensivmedizin und Endokrinologie und Kardiologie sind wir mit unseren Produkten insbesondere ein Partner für Kliniken, aber auch für niedergelassene Ärzte im klassischen und integrativmedizinischen Umfeld.

Wir stehen für eine offene, engagierte und kundenorientierte Unternehmenskultur und bieten viele Chancen zur Weiterentwicklung und Mitgestaltung.

Gestalten Sie mit uns die Zukunft – als engagierter und unternehmerisch denkender

Pharmareferent / Key Account Manager (m/w/d)

in Vollzeit ab Oktober 2025!

Sie lieben den Kontakt zu KundInnen, denken strategisch und brennen für den Vertrieb im medizinischen Umfeld? Dann sind Sie bei uns genau richtig! Zur Verstärkung unseres Klinikvertriebs suchen wir zwei Persönlichkeiten mit Leidenschaft für innovative Lösungen und einem Gespür für Märkte für die Gebiete Berlin und Umgebung sowie München und Umgebung.

Was Sie bei uns erwartet:

- › Eigenständige Betreuung und Weiterentwicklung Ihres Außendienstgebietes
- › Aktive Neukundenakquise sowie nachhaltige Betreuung und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- › Entwicklung und Umsetzung kreativer Vertriebsstrategien und Marketingmaßnahmen
- › Erkennen und Ausschöpfen von Absatzpotenzialen – mit dem Fokus auf nachhaltigem Wachstum
- › Stärkung unserer Marktposition und gezielte Umsatzsteigerung
- › Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie regelmäßiges Reporting
- › Durchführung und Moderation von Schulungen, Veranstaltungen und Symposien
- › Präsenz auf nationalen und internationalen Fachkongressen und Messen
- › Wissenschaftlich fundierte Kommunikation unserer Produkte und Therapiekonzepte
- › Aufbau und Pflege von Netzwerken zu regionalen und nationalen Meinungsbildnern

Was Sie mitbringen sollten:

- › Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung als Pharmareferent, PTA, BTA, CTA, MTA, MTLA (m/w/d) oder naturwissenschaftliches Studium
- › Idealerweise mehrjährige Erfahrung im Klinikvertrieb – insbesondere in den Bereichen Intensivmedizin und Onkologie
- › Ein bestehendes Netzwerk im Klinikbereich ist von Vorteil
- › Professionelles, überzeugendes Auftreten mit ausgeprägter Kommunikationsstärke
- › Hohe Vertriebsaffinität, Verhandlungssicherheit und Abschlussstärke
- › Ausgeprägte wissenschaftliche Kompetenz und Freude an medizinisch-pharmazeutischen Inhalten
- › Hohe Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands (inkl. Übernachtungen)
- › Selbstständige, strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise
- › Teamgeist, Belastbarkeit und eine große Portion Eigenmotivation

Wir bieten Ihnen

- › **Flache Hierarchien** und eine Unternehmenskultur auf Augenhöhe
- › **Gestaltungsfreiraum** für Ihre Ideen und persönliche Weiterentwicklung
- › **Spannende Aufgaben** mit medizinischem Tiefgang und strategischer Bedeutung
- › **Verantwortung von Anfang an** – mit echtem Einfluss auf Ihren Erfolg
- › **Attraktive Vergütung** mit leistungsorientierten Komponenten
- › **Dienstwagen** – auch zur privaten Nutzung
- › **Flexible Arbeitszeiten** für eine bessere Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben
- › **Individuell abgestimmte Einarbeitungs- und Weiterentwicklungsprogramme**
- › **Umfassende Sozialleistungen**
- › **Ein wertschätzendes, kollegiales Arbeitsumfeld** mit gelebter Work-Life-Balance
- › **Regelmäßige Inhouse-Tagungen sowie Firmenevents** wie Sommerfeste, Weihnachtsfeiern u.v.m.

Klingt spannend? Dann freuen wir uns auf Sie!

Ihre Ansprechpartnerin **Frau Katharina Savvakis** freut sich auf Ihre aussagekräftige Bewerbung – inklusive ihrer Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin – idealerweise über unsere website: <https://biosyn.de/karriere/> oder per E-Mail an: karriere@biosyn.de