



[Gebro Pharma AG](#), dont le siège est à Liestal BL, fournit avec succès le marché suisse dans les domaines de la rhumatologie/douleur, de la dermatologie et de la toux et du rhume depuis plus de 40 ans. Avec des produits à usage OTC et Rx, nous mettons l'accent sur la qualité des produits offerts ainsi que sur les avantages pour le client.

Dans nos activités, nous plaçons toujours le bénéfice pour le patient au premier plan et nous nous engageons à offrir un excellent service de conseil et de vente. Nous sommes à la recherche d'un(e) employé(e) (f/h/d) orienté(e) vers le client, indépendant(e) et doté(e) d'une forte personnalité, pour le poste

## Sales Representative Rx (100%) – GE/JU

à partir du 1er septembre 2023 ou selon accord, afin de consolider et d'étendre notre réseau de clients pour les régions Genève et Jura.

### **Votre domaine de responsabilité comprend:**

- Gestion complète du territoire dans la région assignée
- Établir et sécuriser les relations avec des spécialistes (rhumatologie et dermatologie) et des médecins généralistes existants et nouveaux
- Responsabilité de la distribution et des objectifs de vente
- Organisation d'ateliers et d'événements et réalisation de formations d'indication
- Établissement de réseaux avec les associations médicales dans la région assignée
- Conclusion de contrats ainsi qu'une gestion indépendante des modalités contractuelles avec les clients lors des participations aux congrès et gestion des KOLs
- Mise en œuvre et révision des commandes ainsi que du succès des mesures de vente définies

### **Vos qualifications requises:**

- Formation paramédicale de base ou formation complémentaire en tant que consultant/spécialiste pharmaceutique
- Plusieurs années d'expérience professionnelle dans la vente de produits pharmaceutiques, de préférence dans le secteur des médicaments
- Personnalité commerciale orientée vers les objectifs, dotée d'un haut niveau d'initiative et d'indépendance, ainsi que de bonnes compétences en gestion d'entreprise
- Un talent de vente résilient avec de solides compétences en matière de négociation et de conclusion
- Personnalité orientée vers la performance, dotée d'un charisme positif et d'un style d'argumentation convaincant et compétent
- Haut niveau de compétence en matière de conseil technique avec une affinité pour l'information scientifique sur les produits
- Très bonne connaissance du français et bonne connaissance de l'allemand, d'autres connaissances linguistiques sont un avantage (Maîtrise du français et idéalement de l'allemand)
- Bonnes compétences informatiques (Microsoft Office et CRM)
- Désir d'une relation de travail à long terme

### **Vos avantages:**

- Un travail intéressant, varié et indépendant dans un environnement dynamique et collégial où vous pouvez apporter une contribution pertinente et où votre engagement personnel est demandé.
- Des collègues motivés et un employeur stable et sûr, jouissant d'une excellente réputation.
- Rémunération attrayante, liée aux performances, et voiture de fonction

Profitez de cette opportunité et faites partie de notre équipe. Convincez-nous avec votre dossier de candidature complet avec photo dans un fichier pdf compact et envoyez-le à: [bewerbung@gebro.ch](mailto:bewerbung@gebro.ch). Pour des informations détaillées, n'hésitez pas à nous contacter au numéro de téléphone 061 926 88 33.