



Amgen – Världens största oberoende pionjär inom bioteknologi

Amgen strävar efter att frigöra de biologiska möjligheterna för patienter som lider av allvarliga sjukdomar genom att upptäcka, utveckla, tillverka och leverera innovativa humana läkemedel. Detta arbete börjar med användning av avancerade verktyg som humangenetik för att kartlägga mekanismerna bakom komplexa sjukdomar och därmed förstå den mänskliga biologins grunder.

Amgen fokuserar på områden med stora otillfredsställda medicinska behov, och utnyttjar sina kunskaper om tillverkning av biologiska läkemedel för att söka lösningar som förbättrar människors hälsa och därmed dramatiskt förbättrar deras liv. Som pionjär inom bioteknik sedan 1980 har Amgen vuxit till världens största oberoende bioteknikföretag. Företaget har nått miljoner patienter över hela världen och utvecklat en pipeline med framtida mediciner med enastående potential. Amgen har kontor i alla nordiska länder samt Litauen med det Nordiska huvudkontoret i Solna, strax utanför Stockholm. Amgen har drygt 200 medarbetare (anställda och konsulter) i Norden och Baltikum.

Territory Representative Osteoporos – Region Öst

Vill du bli en viktig del av ett forskningsbaserat företag som bedriver en omfattande läkemedelsutveckling, med syfte att hjälpa människor med allvarliga sjukdomar? Vill du arbeta med innovativa produkter i partnerskap med dina kunder? Är du resultatinriktad och relationsskapande med försäljning som spetskompetens?

Som Territory Representative kommer du att representera Amgen mot kunder och säkerställa att försäljning och marknadsandelar når såväl dina individuella mål, liksom teamets och företagets målsättningar. Du spelar också en viktig roll i att leda och utveckla regionens fortsatta access till förskrivare, betalare och andra viktiga beslutsfattare i östra regionen som består av Stockholm, Uppland, Sörmland, Västmanland, Gävleborg, Sundsvall, Östersund och Dalarna. Huvudfokus för dig blir Stockholmsområdet och i rollen som Territory Representative förväntas du:

- Bidra till i distriktets utveckling genom värdeskapande aktiviteter, projekt och utbildningar i främst slutenvård men även till viss del i primärvård.
- Bygga och vidareutveckla relationer med läkare, klinikchefer, läkemedelskommittéer och övriga Key Opinion Leaders.
- I samarbete med Försäljningschef ansvara för affärsplan och proaktivt identifiera nya affärsmöjligheter i distriktet.
- Delta i och bidra till regionala möten, nationella konferenser och tvärfunktionella projektgrupper på Amgen.

Vem är du?

Amgen erbjuder dig ett självständigt och stimulerande arbete i ett företag med fokus på resultat och med höga ambitioner. Du förväntas bidra till Amgens framgång med din starka inre drivkraft och du brinner för att med din insats vara med att göra intryck och att påverka. Tjänsten kräver att du har ett organiserat och strukturerat arbetssätt, är proaktiv och självgående. För att lyckas som Territory Representative ser vi att du är förändringsbenägen, förtroendeingivande och ansvarstagande.

Krav för tjänsten

- Du har en god förståelse för affärer och för hur svensk hälso- och sjukvård och dess beslutsvägar/processer fungerar.
- LIF-auktorisering eller behörighet samt minst ett par års erfarenhet av framgångsrik försäljning inom läkemedelsindustrin.
- Flytande kunskaper i det svenska språket både i tal och skrift, samt goda kunskaper i engelska.
- B-körkort.
- Tidigare erfarenhet från terapiområdet osteoporos är meriterande.

Ansökan & kontakt

I den här rekryteringen samarbetar Amgen med PharmaRelations AB, för frågor kontakta ansvarig rekryteringskonsult Ola Gustavsson på 070-165 22 33 eller ola.gustavsson@pharmarelations.se Välkommen med din ansökan snarast möjligt via hemsidan www.pharmarelations.se Ansökningar behandlas löpande.