



Für unseren Kunden in Wiesbaden suchen wir zum  
nächstmöglichen Zeitpunkt

## Sales Enablement Specialist (m/w/d) Vollzeit oder Teilzeit

### Aufgabengebiet

- Hauptansprechpartner der Sales Teams für Market Access-bezogene Fragestellungen und verantwortlich für deren zeitnahe Beantwortung oder ggf. Unterstützung bei der Lösungsfindung
- Beantwortung von Fragen seitens medizinischem Fachpersonal (HCPs) zu Market Access Themen auf verschiedenen Kommunikationswegen, bei Bedarf auch Durchführung von virtuellen Meetings mit HCPs ggf. unter Einbeziehung des Sales-Teams sowie enge Zusammenarbeit mit den HEM in Fällen besonderer, regionaler Herausforderungen
- Regelmäßige Dokumentation und Auswertung der internen und externen Fragestellungen und Weiterleitung relevanter Erkenntnisse an die Market Access Organisation
- Schulung und Unterstützung der Sales-Teams bei Market Access Themen, Richtlinien und Prozessen. Teilnahme an ausgewählten Sales-Tagungen bei Bedarf
- Durchführung von Onboarding-Schulungen für neue Sales-Mitarbeiter
- Entwicklung von Schulungsunterlagen für Sales-Teams (z.B. Q&As, Leitfäden)

*Seit über 40 Jahren bringt PERSONALHANSA  
Menschen und Unternehmen erfolgreich zusammen –  
persönlich, kompetent und bedarfsorientiert.*



#### Anforderungen

- Abgeschlossenes Hochschulstudium in den Bereichen Gesundheitsökonomie, Naturwissenschaften oder Wirtschaftswissenschaften oder relevante alternative Berufserfahrung. Sachkunde gemäß § 75 AMG
- Einschlägige Berufserfahrung in den Bereichen Market Access, Vertriebsförderung oder verwandten Positionen in der Pharmaindustrie
- Relevante Erfahrungen in der Vermittlung von Wissen oder in der Durchführung von Schulungen
- Fundierte Kenntnisse des deutschen Gesundheitssystems, der Erstattungsprozesse und der regulatorischen Rahmenbedingungen
- Grundlegende Kenntnisse der gesundheitspolitischen und gesetzlichen Rahmenbedingungen für die wirtschaftliche Anwendung von Arzneimitteln und der Arzneimittelsteuerung, insbesondere im Bereich der Kassenärztlichen Vereinigungen, Ärzteverbänden, Krankenkassen und Medizinischen Diensten
- Nachgewiesene Erfahrung in der Zusammenarbeit in funktionsübergreifenden Teams
- Hervorragende Fähigkeiten im aktiven Zuhören und in der Kommunikation, die eine effektive Koordination und Zusammenarbeit zwischen diversen Stakeholdern ermöglichen
- Fähigkeit, komplexe Sachverhalte einfach und kundenorientiert zu kommunizieren und Wissen zu vermitteln
- Ausgeprägte soziale Kompetenzen und eine kollaborative Herangehensweise
- Exzellente Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch

#### Unsere Leistungen:

- Vergütung nach GVP-Tarifvertrag
- Zusätzlich Branchenzuschläge nach 3 - 5 - 7 - 9 und 15 Monaten
- Einsatzbedingte Zulagen möglich
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Arbeitszeitkonto auf Wunsch erst ab der 41. Wochenarbeitsstunde
- Dauerhaft Einsätze – keine Tageseinsätze
- Zuschuss zum Deutschlandticket
- Übernahmeoption bei unseren Kunden
- Intensive Betreuung / Beratung bei der beruflichen Weiterentwicklung

*Seit über 40 Jahren bringt PERSONALHANSA  
Menschen und Unternehmen erfolgreich zusammen –  
persönlich, kompetent und bedarfsorientiert.*