

MEDICAL MANAGER:

Contribuir com informação relevante para a tomada de decisões estratégicas relativas aos produtos e mercado

- Actuar de forma transversal, enquanto elemento dinamizador da equipa de projecto, com diferentes áreas da empresa, como Marketing, Vendas, Regulatory and Public Affairs
- Fazer contactos com KOLs e palestras em hospitais
- Acompanhar estudos clínicos
- Dar formação à força de vendas
- Participar na organização de reuniões de ciclo, nomeadamente preparação de material científico
- Participar na revisão de materiais promocionais
- Assegurar pontualmente actividades de farmacovigilância

PERFIL

- Licenciatura em Medicina ou PhD, em Universidade de prestígio. Pós-graduação em área relevante será considerada uma mais-valia
- Experiência profissional mínima de 3 anos, na Indústria Farmacêutica. Experiência anterior num Departamento Médico, Marketing ou Regulatory ou nas áreas de Medical Services/Information e Clinical Research será considerada uma mais-valia. Valoriza-se contacto com ambiente multinacional
- Empreendedor
- Autónimo, disponível e responsável
- Personalidade proactiva e com espírito de iniciativa
- Facilidade de relacionamento interpessoal
- Orientação para o cliente, interno e externo
- Bom nível da língua inglesa
- Disponibilidade para deslocações, em Portugal e no estrangeiro (dependendo da empresa)

MARKET ACCESS MANAGER

Assegurar o planeamento e gestão de pedidos de preço, avaliações prévias e participações

- Contactar autoridades locais e associações profissionais para o desenvolvimento de actividades relacionadas com o acesso dos produtos ao mercado
- Conduzir todos os pedidos de avaliação, assegurando avaliações e directrizes nacionais
- Participar no desenvolvimento e implementação de propostas para condições de pagamento, suportando financeiramente gestores de saúde das respectivas marcas
- Participar na criação de planos de mercado integrado de acesso a todas as marcas-chave dentro do processo de planeamento da marca
- Desenvolver e manter uma interface directa com EMEA e grupos económicos multinacionais ao nível de Healthcare, para garantir os requisitos locais representados de forma eficaz
- Comunicar opiniões, factos e pensamentos com clareza, transparência e honestidade
- Desenvolver e aplicar ideias originais e novos métodos para alcançar um maior desempenho e excelência

PERFIL

- Licenciatura na área de Ciências da Vida ou Economia. Pós-Graduação em Avaliação Económica do Medicamento será valorizada
- Experiência mínima de 2 anos em funções similares
- Conhecimentos de legislação e normas em vigor
- Pensamento estratégico, boa capacidade de comunicação
- Bons conhecimentos informáticos
- Fluência da língua inglesa

MARKETING MANAGEMENT

- Criar, definir e implementar o Plano de Marketing
- Conduzir a Direcção de Marketing, através da análise de mercado e evolução do mesmo, contribuindo para a orientação estratégica do negócio
- Desenvolver novas oportunidades de negócio, com o objectivo de definir e alcançar os objectivos de vendas, otimizar a gestão e rentabilidade do portfólio de produtos correntes e desenvolver o negócio da companhia

- Analisar e interpretar informações de mercado, com o objectivo de conhecer os diferentes produtos, clientes e concorrência
- Gerir, formar e seleccionar a equipa sob sua responsabilidade
- Propor acções concretas, definindo ferramentas para a introdução de novos produtos no mercado
- Estabelecer contactos regulares com os key opinion leaders da área, participando activamente em congressos nacionais e internacionais
- Coordenar a sua actividade com os restantes departamentos, assegurando que as acções desenvolvidas se ajustam à legislação vigente
- Elaborar, controlar e gerir os objectivos do departamento, garantindo a optimização do mesmo

PERFIL

- Licenciatura em Economia, Gestão ou Marketing, sendo valorizada Pós-Graduação ou MBA na área da Saúde, em Universidade de prestígio
- Experiência profissional entre 7 a 10 anos em Marketing, preferencialmente no sector da Saúde
- Empreendedor, dinâmico, versátil e open minded
- Orientação para o cliente e para resultados
- Excelente capacidade analítica e visão estratégica do negócio
- Team player e team leader
- Capacidade para trabalhar sob pressão
- Fluência em idiomas estrangeiros (Inglês, Castelhana, Francês)