



Amrop

Unser Klient ist ein stark wachsendes marktführendes Pharmazieunternehmen in München. Für unseren Klienten suchen wir im Zuge der weiteren Expansion zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Head of International Business Development (w/m)

In dieser Funktion berichten Sie direkt an den Leiter Unternehmensentwicklung und sind für den kompletten Neuaufbau, einschließlich der Anbahnung, Auswahl der Auslandspartner, Bearbeitung und Betreuung des Auslandsgeschäftes, sowie die operative Sicherstellung abteilungsübergreifender Abläufe im Zusammenhang mit dem Auslands-/Out-Licensing Geschäft weltweit, außerhalb DACH, zuständig.

Ihre Aufgabenschwerpunkte:

- Verantwortung für den Ausbau- und Abwicklung des Auslands-/Out-Licensing Geschäfts
- Hintergrundrecherchen zu potentiellen Auslands-/Out-Licensing-Partnern (z. B. Wettbewerbssituation, Kapitalausstattung, Vertriebsperformance, etc.)
- Auswahl und Korrespondenz mit Interessenten z.B. Abklärung Territorien, Produkte, Grobstrategie in Bezug auf Zulassung und Marketing etc.
- Aufsetzen von Ad-hoc Business Cases bzgl. Export-/Out-Licensing Anfragen (Kosten-/Nutzegegenüberstellung zur Einschätzung der Vorteilhaftigkeit von Initiativen); Anwendung einer Barwertbetrachtung (NPV – Net Present Value)
- Vorbereitung und Durchführung von Vertragsverhandlungen
- Klärung von abteilungsübergreifenden Sachverhalten unmittelbar vor, sowie nach Vertragsunterzeichnung (z. B. Zulassung, Marketing, Supply-Chain, Pharmakovigilanz & Qualität)
- Bestellannahme der Auslandspartner, -prüfung und Sicherstellung der Abwicklung
- Bedarfsplanung, Koordination der Kundenrückfragen und Teilnahme an internationalen Pharmavertriebsmessen

Ihr Profil:

- Positionsrelevante Ausbildung und entsprechende Berufserfahrung in der Pharmazeutischen Industrie sowie im Bereich Export/Out-Licensing
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sicherer Umgang mit MS-Office-Programmen
- Ausgeprägte Kommunikations- und Teamfähigkeit

Unser Klient bietet Ihnen:

- Ein dynamisches Arbeitsumfeld, in dem Teamorientierung und Eigeninitiative gefragt sind
- Spannende Projekte mit Gestaltungsspielraum bei der strategischen Ausrichtung und der Optimierung bestehender Prozesse
- Entwicklungsperspektiven innerhalb eines stark wachsenden Unternehmens

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an Herrn Benjamin Voigt: benjamin.voigt@amrop.de

Amrop
Kurfürstendamm 196
10707 Berlin