



Sales & Client Manager (w/m/d) Regensburg

für den Standort Regensburg, Deutschland

Sie möchten einen wertvollen Beitrag für die Gesundheit von Patient*innen leisten? Und eigenverantwortlich etwas wirklich Sinnvolles bewirken? Dann freuen wir uns auf Sie! Excellence beyond manufacturing – dafür stehen wir als Aenova, einer der weltweit führenden Auftragshersteller und -entwickler für die Pharmaindustrie mit 4.000 Mitarbeitenden an 15 Standorten. Unser Standort in Regensburg ist Kompetenzzentrum für hochwirksame Solida, z.B. Krebsmedikamente.

Ihr Aufgabengebiet

- Ganzheitliches Client Relationship Management bezogen auf den Standort Regensburg, Systematisierung von Kundenbeziehungen durch frühzeitige Erkennung der Kundenbedürfnisse und Sicherstellung von Kundenzufriedenheit und Kundenbindung
- Generierung von Folgegeschäft, Identifizierung und Ausschöpfen von Marktpotenzialen, Bewertung und Implementierung neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Ermittlung von Projektkosten, Mitwirkung an der Preisgestaltung und Erstellung von Angebotskalkulationen
- Führen von Vertragsverhandlungen für pharmazeutische Produkte und Dienstleistungen
- Schnittstelle zwischen dem Produktionsstandort Regensburg und dem Bereich Commercial Sales
- In dieser Funktion sind Sie Mitglied des Site-Leadership-Teams

Ihr Profil

- Hochschulabschluss oder geeigneter Abschluss mit nachweislicher Berufspraxis in der pharmazeutischen Industrie, vorzugsweise im Produktionsumfeld von Fertigprodukten mit sehr guten Kenntnissen der gesamten Supply Chain
- Erfahrung im Umgang mit Kunden sowie in der Projektsteuerung und ausgeprägte organisatorische Fähigkeiten
- Übernahme von Verantwortung als „Project Owner“ mit einer Can-Do- und Hands-on-Mentalität
- Resilient und souverän im Umgang mit zeitkritischen Themen und Projekten
- Kunden- und lösungsorientiertes Denken und Handeln gepaart mit Pragmatismus
- Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten in deutscher Sprache sowie fließende Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Bereitschaft zu wöchentlich 3 Tagen Präsenz an unserem Standort in Regensburg

Ihre Motivation

Sie suchen neue Herausforderungen in einem wettbewerbsstarken Umfeld? Und die wollen Sie kreativ und eigenverantwortlich anpacken? Sie bevorzugen eine „get-it-done“-Kultur und denken lieber in Lösungen als in Problemen? Worauf warten Sie noch? Unsere Corporate Benefits erläutern wir gerne im persönlichen Gespräch!

[Jetzt bewerben](#)

Bei Fragen bin ich - Melanie Rümmele / Human Resources - gerne für Sie da: [+49 151 57915557](tel:+4915157915557)