

Unser Unternehmensbereich Humanmedizin hat sich der Ideologie „Patient First, Profits Later“ verschrieben. In diesem Bereich sind Experten aus folgenden Gebieten tätig: Vertrieb, Marketing, Market Access, digitale Analytik und kaufmännisches Management. Sie alle eint die Leidenschaft, unsere Medikamente Kunden auf der ganzen Welt zugänglich zu machen.

Unser Expertenteam für den Market Access verfolgt die demographische Entwicklung und erarbeitet Lösungen, um unsere Arzneimittel für Patienten zugänglich zu machen. Das Team klärt nicht nur über unsere Produkte, Prozesse und Verfahren auf, sondern agiert auch als deren Fürsprecher. So sind wir in der Lage, völlig neue Wege zu gehen, um mit unseren Medikamenten einen wirklichen Mehrwert für die Gesellschaft zu generieren.

Wir sind ständig bemüht, unser Verständnis der Patienten- und Gesundheitsbetreuung in unserem unmittelbaren Umfeld zu verbessern. Unsere Niederlassung in **1100 Wien (ICON Tower)** ist ein strategischer Standort für den Vertrieb unserer qualitativ hochwertigen und innovativen Gesundheitsprodukte und Arzneimittel und auch für digital integrierte Lösungen für unsere Patienten und Kunden.

Für unseren Standort in **Wien** suchen wir einen

Vaccines Healthcare Manager (m/w/d)

Der Vaccines Healthcare Manager (VHCM) ist für den Marktzugang des MSD-Impfstoffportfolios im dynamischen Umfeld des Gesundheitswesens verantwortlich. Die Position ist zuständig für die Evaluierung neuer Kundensegmente und die Entwicklung von Zugangsmodellen für diese Kundensegmente. Die Entwicklung von Data-Intelligence-Modellen (VCR, Bedarfsplanung & Preisgestaltung) durch die Schließung bestehender Datenlücken auf der Grundlage von RWE-Projekten ist Schwerpunkt der Rolle. Die Übersetzung von datenbasierten Informationen in Zugangsmöglichkeiten und das Agieren als erfahrener Berater und Ansprechpartner (interne/externe Key Stakeholder) machen den VHCM erfolgreich.

Daher arbeitet er/sie eng mit den relevanten Marketingabteilungen, regionalen und globalen Funktionen und dem Market Access Lead zusammen. Der VHCM wird auch funktionsübergreifende Teams bilden, um den Zugangsprozess zu erleichtern. Eine enge Interaktion ist entscheidend, um die gewünschten Ergebnisse zu erreichen. Auch eine enge Zusammenarbeit mit dem xf-Team, nicht nur in den Bereichen Medical, Market Access, Policy, Finance und Sales ist essenziell.

Zu Ihrem Aufgaben- und Verantwortungsbereich in dieser Position zählen insbesondere:

Market Access development & support

- Bewertung der Anforderungen an das Impfstoffportfolio zur Erleichterung des Zugangs in öffentlichen und privaten Einrichtungen
- Aufrechterhaltung und Weiterentwicklung unserer Impfstoffdatenstrategie mit einem zukunftsorientierten Ansatz
- Entwicklung von ökonomischen Modellen für Impfstoffprodukte
- Proaktivität und rechtzeitige Wahrnehmung aller wichtigen politischen Maßnahmen in Bezug auf Preisgestaltung, Kostenerstattung und Gesundheitswesen
- Fundiertes Verständnis der österreichischen Zulassungs- und Marktzugangsanforderungen

Stakeholder management

- Beobachtung und Verwaltung des für das Impfstoffportfolio relevanten Stakeholder-Netzwerks (Stakeholder-Mapping intern/extern)
- Zusammenarbeit und Koordination mit dem Headquarter und den regionalen Market Access /Global Pricing/ Health Outcomes Teams
- Fundierte Kenntnisse des gesamten österreichischen Gesundheitssystems und der Rolle der einzelnen Kunden, Kundensegmente und Stakeholder im Gesundheitsumfeld

Reimbursement & Pricing

- Unterstützung bei der Vorbereitung der Preis- und Erstattungsstrategie für Österreich (in Zusammenarbeit mit dem Market Access Lead, Marketing und Medical Department)
- Unterstützung der Preisfindungs- und Erstattungspläne entsprechend den Anforderungen unseres Portfolios in einem dynamischen Kundensegment
- Identifizierung von Möglichkeiten und Unterstützung für maßgeschneiderte Preismodelle basierend auf den Geschäftsanforderungen
- Erlangung und Aufrechterhaltung des Produktlistenstatus (Preis, Erstattungsstatus)
- Ist verantwortlich für alle rechtlichen Meldungen (Warenverzeichnis und Erstattung wie WVZ, EKO und Vertriebsbeschränkungsregister)
- Ist verantwortlich für Berechnungen auf Grundlage unserer bestehenden oder neuen Preismodelle und agiert proaktiv als verlängerter Arm unserer strategischen Kundenbetreuer
- Identifizierung und Pflege vertrauensvoller Arbeitsbeziehungen zu den wichtigsten nationalen Interessengruppen, um die konsistente und effiziente Markteinführung neuer Impfstoffe zu unterstützen

Für diese Tätigkeit bringen Sie folgende Voraussetzungen mit:

Technische Fähigkeiten, Qualifikationen

- Universitätsabschluss in Naturwissenschaft oder Gesundheitsökonomie, Pharmakologie oder gleichwertig
- Bestehendes Netzwerk im österreichischen Gesundheitswesen, z.B. bei politischen Entscheidungsträgern auf nationaler Ebene, in den Bundesländern und/oder in der österreichischen Sozialversicherung
- Kundenorientiert mit mehrschichtigen Erfahrungen, auf Kunden zugeschnittene Zugangsaktivitäten
- Fundierte Vorerfahrungen in der pharmazeutischen Industrie (Market Access, Outcome, Medical Positions) und/oder Erfahrungen in einer öffentlichen Impfstoffbehörde
- Nachgewiesene Fähigkeit, medizinisch-wissenschaftliche und Outcome-Daten zu verstehen und diese in einen marktzugangsrelevanten Kontext zu transferieren
- Die Fähigkeit zur Visualisierung von Daten und die Fähigkeit, komplexe Sachverhalte einfach darzustellen, sind wesentliche Stärken
- Kenntnisse in strategischer und operativer Preisgestaltung und den damit verbundenen Methoden sind ein Vorteil
- Sehr gutes Verständnis des Gesundheitswesens, des Marktes und des geschäftlichen Kontextes; nachgewiesene Fähigkeiten in Marktanalysen (Segmentierung, Targeting)

Persönliche Kompetenzen

- nachgewiesene Fähigkeit, berufliche Beziehungen aufzubauen und zu pflegen
- nachgewiesene Fähigkeit, bei Bedarf selbstständig zu arbeiten
- bewährter Teamplayer
- unternehmerische Denkweise
- nachgewiesene Fähigkeit, wissenschaftliche Sachverhalte zu verstehen, zu erlernen und sie in eine leicht verständliche Sprache zu übersetzen
- Kundenorientierung (interne und externe Kunden) und Netzwerker
- Strategisches Denken und Integrationsfähigkeit; gute mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten

Wir bieten Ihnen:

- Spannendes und abwechslungsreiches Arbeitsfeld in einem modernen, international agierenden Unternehmen
 - Jahresbonus sowie Mitarbeiteranerkennungsprämien
 - Mitarbeiterempfehlungsprogramm
 - Attraktive Firmenpension
 - Bezahlte Elternzeit im Ausmaß von 12 Wochen
 - Betriebsärztliche Betreuung und Impfangebot
 - Vergünstigtes Fitnessangebot
 - Obst, Kaffee & Tee
 - Restaurant Card
 - Großzügige Home-Office Regelung und bei Bedarf Möglichkeit des Hybriden Arbeitens
 - Jahreskarte der Wiener Linien oder Firmenparkplatz (mit Selbstbehalt)
 - Vielfältige Mitarbeiterrabatte und Vergünstigungen und vieles mehr!
-

Das Mindestgehalt beträgt **EUR 72.100,- brutto/Jahr**, die Bereitschaft zu Überzahlung abhängig von Qualifikationsprofil und Berufserfahrung ist gegeben.