

Scientific Account Manager (m/w/d)

Humangenetische Diagnostik

Die Humangenetik (Limbach Genetics) ist ein zentrales strategisches Wachstumsfeld der Limbach Gruppe.

Unter der Leitung von Herrn Professor Dr. med. Carsten Bergmann agiert Limbach Genetics standort-übergreifend als Zusammenschluss mehrerer hochqualifizierter genetischer Praxen und Laboratorien. In einer Kombination aus medizinischen Werten, Qualität und Wissenschaft ist es unser gemeinsames Ziel, das Feld der Humangenetik weiter dynamisch voranzutreiben. Teamplay und ein fairer, offener Umgang miteinander sind für uns zentrale Elemente.

Wir verfügen über große Erfahrung in allen Teilbereichen der genetischen Diagnostik und gehören zu den führenden genetischen Anbietern. Neben der tagtäglichen Routine beteiligen wir uns intensiv an wissenschaftlichen Studien und haben frühzeitig neue, anspruchsvolle Verfahren wie aktuell etwa WGS, RNA Seq oder Liquid Biopsy etabliert. Wir sind davon überzeugt, dass nur mit inhaltlicher Tiefe der Prozesse und einer von Neugier und Empathie geprägten medizinisch-wissenschaftlichen Grundhaltung das spannende und herausfordernde Feld der Humangenetik weiterzuentwickeln ist und eine qualitativ hochwertige genetische Diagnostik und Beratung nachhaltig angeboten werden kann.

Aufgaben

- Strategische Gewinnung neuer Proben-Einsender (Praxen, MVZ, Kliniken) durch fachlich fundierte Beratung zu humangenetischer Diagnostik, um damit einen Mehrwert zur Patientenversorgung zu leisten
- Ärztinnen und Ärzte mit Leidenschaft für innovative diagnostische Verfahren begeistern
- Präsentation unseres humangenetischen Portfolios und Schulung des Praxispersonals zu Abläufen, Indikationen und zu Proben-Einsendungsanforderungen
- Aufbau, Pflege und Weiterentwicklung langfristiger wissenschaftlich-medizinischer Partnerschaften
- Eigenständige Planung, Dokumentation und Analyse aller Kundenaktivitäten im CRM
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing, unseren Ärztinnen und Ärzten und Wissenschaftlern sowie unserem Management zur Entwicklung regionaler Strategien
- Repräsentation von Limbach Genetics auf Kongressen, Fortbildungen und Veranstaltungen
- Das Vertriebsgebiet wird gemeinsam nach Wohnort und Potenzial definiert

Profil

- Naturwissenschaftliche, medizinische oder kaufmännische Ausbildung bzw. Studium oder eine vergleichbare Qualifikation
- Sie bringen Erfahrung im medizinischen Vertrieb mit und begeistern sich für die Aufgaben im Innen- und Außendienst
- Sie brennen dafür, innovative diagnostische Möglichkeiten mit enormen Mehrwert für den Patienten an Ärztinnen und Ärzte sowie Fachpersonal zu vermitteln und haben Freude an direktem fachlichen Austausch
- Fähigkeit, komplexe medizinische Inhalte zielgruppengerecht zu vermitteln
- Hohe intrinsische Motivation, die genetische Diagnostik in der Patientenversorgung voranzubringen
- Verhandlungssicherheit und eine klare, professionelle Kommunikation, mit der sie von unseren auf neuestem Stand der Wissenschaft entwickelten Leistungen überzeugen
- Strukturierte und zuverlässige Arbeitsweise mit hohem Maß an Eigenständigkeit
- Teamorientierte und lösungsorientierte Persönlichkeit
- Führerschein Klasse B

Chance

- Sicherer Arbeitsplatz mit langfristiger Perspektive in einem innovativen und wachsenden diagnostischen Umfeld
- Verantwortungsvolle Aufgaben mit Gestaltungsspielraum und fachlicher Weiterentwicklung
- Arbeit für ein hochspezialisiertes humangenetisches Zentrum mit direkter Nähe zu dessen Experten und mit klarer medizinischer Relevanz der eigenen Arbeit für Patienten



Einstiegslevel:
Mitarbeiter

Standort:
Mainz

Tätigkeit:
nicht-medizinisch

Art:
Vollzeit

Unternehmensbereich:
Vertrieb

Kontakt:
Dr. rer. nat. Nadine Bachmann
Leitung Dateninterpretation und
Befundung | Kommunikation
nadine.bachmann@medgen-
mainz.de

Zum Stellenmarkt:

