

Otvoreno radno mjesto:

BUSINESS DEVELOPMENT AND MARKET ACCESS MANAGER OR CONSULTANT

Novi zaposlenik usko će surađivati s ostalim kolegama kao dio zajedničkog tima (npr. pravnim / IP-om, regulatornim, financijskim i prodajnim timom) kako bi identificirao, procijenio i upravljao pregovorima s partnerima o razvijanju i sklapanju novih projekata sa ciljem povećanja prodaje i dobiti. Fokus ovog zaposlenika biti će na generičkim i inovativnim lijekovima koji imaju potencijal na tržištu RH i drugim tržištima od interesa. Zaposlenik će biti fokusiran na razvoj uspješne strategije identificiranja potencijalnih lijekova, učinkovitoj procjeni mogućnosti i vođenju uspješnih realizacija. Kandidat mora imati izuzetnu sposobnost brzog sintetiziranja podataka i prilika koje će prezentirati menadžerskom timu tvrtke. Osoba treba voditi / podržavati i druge inicijative sa ciljem optimiziranja rezultata.

Zaposlenik će predstavljati tvrtku u vođenju procesa poslovnog razvoja sa farmaceutskim kompanijama s ciljem licenciranja, alternativno distribucije, prema državnim ustanovama, Agencijom za lijekove i medicinske proizvode (HALMED, Hrvatskim zavodom za zdravstveno osiguranje (HZZO), s ciljem registriranja i stavljanja lijekova na listu lijekova, patentnim savjetnicima, Državnim zavodom za intelektualno vlasništvo (DZIV) i pravnoj podršci u pregovorima.

ODGOVORNOSTI

- Razviti mrežu partnera na tržištu generičkih lijekova kao i na tržištu inovativnih lijekova sa ciljem distribucije
- Stvaranje / održavanje kontakata i odnosa povezanih s stavljanjem lijekova na tržište – farmakolozi, Agencija za lijekove i medicinske proizvode, Hrvatski zavod za zdravstveno osiguranje u skladu sa strategijom tvrtke
- Raditi na analizi patentne zaštite u EU i RH kako bi unaprijedili poslovanje i izbjegli patentne sporove. Raditi na pravnoj zaštiti kompanije prilikom sklapanja idealno win-win ugovora formiranjem potrebne pipeline liste uz analizu i minimalizaciju rizika

- Prisustvovati znanstvenim i medicinskim konferencijama kako bi tvrtka bila u toku s novostima u ključnim terapijskim područjima
- Surađivati s stručnjacima za medicinske, komercijalne i financijske poslove na procjeni, dubinskoj analizi i planu razvoja proizvoda. Isto uključuje vođenje / podržavanje cjelokupnog postupka ocjene proizvoda, uključujući kliničke procjene, ocjenu komercijalnog potencijala i financijsko modeliranje
- Provesti / upravljati primarnim i sekundarnim istraživanjem tržišta kao dio procjene mogućnosti potencijala i razvoja novih proizvoda.
- Planiranje prihoda i dobiti radeći s komercijalnim modelima kao i računima dobiti i gubitka

ISKUSTVO

Potrebne vještine uz osobni kapacitet:

- Iskustvo u razvoju poslovanja sa generičkim tvrtkama na licenciranju proizvoda
- Razumijevanje cjelovitog procesa razvoja generičkih lijekova , upravljanje životnim ciklusom lijekova kao i analiza komercijalizacije lijeka
- Znanja iz patentne zaštite i pravne stečevine EU vezana uz lijekove
- Izvrsne analitičke i organizacijske sposobnosti s sposobnošću predlaganja dobrih poslovnih rješenja
- Sposobnost za određivanje prioriteta u upravljanju projektima
- Uspješno vođenje win-win projekata od početka do zaključenja
- Timski način rada i razmišljanja
- Samomotiviranost i samokritičnost
- Izvrsno poznavanje engleskog jezika u govoru i pismu

OBRAZOVANJE

- Završen pravni fakultet s znanjem osnovnih pojmova o lijekovima ili fakultet medicinskog usmjerenja(medicinski, farmaceutski, biokemijski) s potrebnim znanjima o pravnoj podlozi u farmaceutskoj industriji (patentna zaštita, regulatory, pravilnici i zakoni)

Pošaljite Vašu spontanu prijavu izvršnom direktoru Livia d.o.o.

Hrabren Dvorzak: hdvorzak@alpha-medical.hr