



MEDICAL DEVICES COMPANIES

Als Fachverantwortlicher wird der Health Economics & Market Access Specialist in enger Zusammenarbeit mit Marketing, Vertrieb und der lokalen/regionalen HEMA Organisation Strategien entwickeln und umsetzen, die den Marktzugang und den Wettbewerbsvorteil von Johnson & Johnson-Produkten in einem wertorientierten Gesundheitsmarkt nachhaltig gewährleisten.

HEALTH ECONOMICS & MARKET ACCESS SPECIALIST

AUFGABEN

- Aufbereitung, Verbreitung und überzeugende Kommunikation des medizinischen und wirtschaftlichen Mehrwerts der relevanten Verfahren und unserer Produkte an klinische und nicht-klinische Stakeholder
- Recherchen zu gesundheitsökonomischen, sozialrechtlichen und gesundheitspolitischen Themen. Nutzung der Daten und Erkenntnisse für die Entwicklung interner Arbeitsmittel und Aufarbeitung für Marketing und Vertrieb sowie Anpassung bestehender internationaler Instrumente auf den deutschen Markt
- Erstellung von substantiellen Vergütungsinformationen, Ansprechpartner für Marketing und Vertrieb.
- Beziehungspflege und -entwicklung zu Klinikstandorten und den entscheidenden Mitarbeitern aus dem klinischen und nicht-klinischen Bereich. Begleitung von Vertriebskollegen zu Terminen mit fachspezifischen Inhalten
- Aufbau Netzwerk mit den relevanten Stakeholdern (Fachgesellschaften, KOL, Medizincontrolling und weiteren nicht-klinischen stakeholdern) der jeweiligen Fachrichtungen
- Erarbeitung und Implementierung von nachhaltigen outcome based agreements und weiteren kommerziellen Modellen in Zusammenarbeit mit Sales und HEMA EMEA
- Umsetzung von Marktzugangs-/Erstattungsstrategien inkl. Definition, Ausarbeitung und fristgerechte Einreichung von Market Access- und Vergütungsanträgen in Zusammenarbeit mit Marketing und der lokalen HEMA Organisation
- Erstellung und Durchführung zu Trainings aus allen relevanten Aufgabengebieten

QUALIFIKATION

Der ideale Kandidat hat mindestens 2 Jahre Erfahrung in einem Medizinprodukt-, Pharma- oder Beratungsunternehmen, im Medizincontrolling, bei einem Abrechnungsdienstleister oder im Krankenkassen- bzw. Hochschulwesen.

Folgende Fähigkeiten sind erwünscht; wir möchten aber ausdrücklich auch Kandidaten, die diese Kriterien noch nicht vollumfänglich erfüllen, zu einer Bewerbung ermutigen, da vor allem die Bereitschaft, sich in den beschriebenen Qualifikationsbereichen zu entwickeln, ausschlaggebend für eine erfolgreiche Stellenausübung sein wird.

- Kenntnisse in der stationären und/oder ambulanten Leistungsabrechnung und der betriebswirtschaftlichen Krankenhausunternehmensführung
- Grundverständnis von gesundheitsökonomischen Konzepten und Techniken wie Opportunitätskosten, Kosteneffizienz, Kosten-Nutzen-Analyse sowie der evidenzbasierten Medizin (EBM), Epidemiologie und statistischen Methoden
- Kompetenz und Freude daran, komplexe Sachverhalte klar und verständlich zu vermitteln
- Vertriebsgeist mit der Fähigkeit, sich in die Rolle des entsprechenden Stakeholders zu versetzen und kreative Lösungswege zu erarbeiten
- Engagement bei der Erfüllung hoher Qualitätsansprüche innerhalb teilweise enger Projektfristen
- Kompetenz in Microsoft Office Suite-Programmen, insbesondere Excel
- Projektmanagement-Skills
- Gute analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch
- Proaktiv, sorgfältig, selbstständig und lösungsorientiert
- Motivation, sich in einem unternehmerischen Arbeitsumfeld zu entwickeln, die Bereitschaft, Verantwortung außerhalb des typischen Arbeitsumfangs zu übernehmen, Einfallsreichtum und das Bestreben, mit anderen Unternehmensbereichen zielorientiert zusammenzuarbeiten
- Die Stelle kann bundesweit im Home Office basiert wahrgenommen werden
- Nationale Reisebereitschaft

Johnson & Johnson

MEDICAL DEVICES COMPANIES