

# Strategist / Account Manager

## Ansvar for interessante pharma klienter

### Udfordringerne

Du bliver en del af et team, der bearbejder Pharma segmentet, og her varetager du kundekontakten fra idé generering til scoping af projekter, workshops, forventningsafstemning - til leverance.

Dette omfatter mange interne og eksterne kontakter, hvor du holder fast i trådene og sikrer høj kvalitet i proces og leverance.

Du får support af dygtige kolleger og specialister.

### Digital ildsjæl

Du har en videregående uddannelse og suppleret med erfaring fra et digitalt bureau, alternativt fra Pharma/Health Care industrien.

Her har du vist, at du brænder for tidens løsninger, du er nysgerrig efter at finde digitale løsninger, der kan levere værdi til dine kunder og du arbejder målrettet og engageret.

Af personlige egenskaber lægges der vægt på, at du er en teamplayer, begavet, social samt dygtig.

### Virksomheden

byder på chancen for at være med på den videre vækstrejse, hvor du selv er med til at sætte grænserne for din udvikling, enten lokalt eller internationalt.

Humor, energi og et uhøjtideligt arbejdsklima er andre nøgleord om virksomheden.

### Informationer

om stillingen og virksomheden kan fås hos partner John Wagner på telefon + 45 30 24 24 09 eller på [jwa@peoplecapital.dk](mailto:jwa@peoplecapital.dk).

Send gerne dit CV til [job@peoplecapital.dk](mailto:job@peoplecapital.dk) (vær opmærksom på, at vi returnerer svar til din mail).

Vores klient er en succesrig international virksomhed, der ekspanderer kraftigt - lokalt og globalt.

Virksomheden realiserer kundernes digitale og designmæssige ambitioner, fra strategi til implementering.

Kulturen i virksomheden er ung, social og forretningsorienteret og man anser medarbejderne som den væsentligste ressource, hvor medarbejderne løbende får tilbudt kompetenceudvikling, personligt og fagligt.

Pharma, Life Science og Health segmentet er i kraftig vækst og vi søger nu en ambitiøs Strategist / Account Manager: