



Think what's possible.

Gestalten Sie gemeinsam mit uns
die Zukunft!

Inhalt

03	Wer wir sind
05	Was wir bieten, wen wir suchen
06	Einstiegsmöglichkeiten bei Novartis Pharma
07	Market Access
08	Medicines
10	Marketing
12	Sales Force
13	Institutional Account Management
14	Business Planning & Analysis
15	Financial Reporting & Accounting
16	Information Technology
18	Purchasing, Eventmanagement & Site Services
19	Corporate Communications
20	Human Resources
22	Training
23	Business Development & Licensing
24	Legal & Compliance
26	Strategic Planning & Projects
27	Wir freuen uns auf Sie
28	So erreichen Sie uns



Neugierde hat uns zu dem gemacht, was wir heute sind –

zu einem führenden Unternehmen im Gesundheitswesen – weltweit und auf dem deutschen Pharmamarkt. Es ist diese Neugierde, der wir unseren Erfolg verdanken und die wir bei Ihnen voraussetzen. Ganz zu Beginn ist es die Neugierde auf ein Unternehmen, das viel bietet, aber auch viel erwartet.

„Attract, develop and retain best talents“

Für dieses Ziel engagiert sich Novartis stark. Neben attraktiven Rahmenbedingungen, bieten wir unseren Talenten zudem vielfältige lokale und globale Entwicklungs- und Karriereperspektiven an.

Think what's possible!

Ideen können Leben verändern. Wir sind ein internationaler Pharmakonzern mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich auf der ganzen Welt dafür engagieren, innovative Produkte zu erforschen, zu entwickeln und erfolgreich zu vermarkten. Medikamente von Novartis helfen, Krankheiten zu verhindern, Leiden zu lindern und Leben zu verlängern.

Bei Novartis arbeiten Sie mit außergewöhnlich talentierten Menschen aus den verschiedensten Kulturkreisen zusammen. In internationalen Teams treiben Sie mit Ihrer Kompetenz unsere führende Produktpipeline voran.

Unsere leistungsorientierte Kultur schätzt Ihr Engagement und Ihren Einsatz durch attraktive, ergebnisorientierte Vergütungssysteme sowie durch interessante, berufliche Karriereperspektiven.





Zahlen, Daten und Fakten:

1996 entstand aus der Fusion der traditionsreichen schweizer Firmen Ciba-Geigy und Sandoz das Unternehmen Novartis. Wir bieten heute Arzneimittel für ein breites Spektrum von Therapiegebieten. Unsere Medikamente bedeuten für rund 30 Millionen Menschen in Deutschland Jahr für Jahr Prävention, Linderung und Heilung. Novartis gehört zu den fünf weltweit führenden Unternehmen der Branche und erwirtschaftete in 2009 mit rund 100.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter* in 140 Ländern einen Umsatz von ca. 44,3 Milliarden US-Dollar. Wir, die deutsche Novartis Pharma GmbH, sind eine der bedeutendsten Töchter der Novartis AG. In unserer Firmenzentrale in Nürnberg und bundesweit im Außendienst beschäftigen wir rund 1.900 Mitarbeiter.

Forschung und Innovation:

Schon die Ableitung unseres Namens – vom Lateinischen novae artes („Neue Künste“) – unterstreicht den Willen des Unternehmens, in Forschung und Entwicklung neue Wege zu gehen und durch Innovationskraft bahnbrechende Therapiemöglichkeiten zu entwickeln. Zur Erhaltung und Verbesserung der Gesundheit und Lebensqualität vieler Menschen fließen bei Novartis Pharma ca. 20 Prozent des Umsatzes direkt in Forschung und Entwicklung. So wollen wir gemäß unserer Vision „Caring and Curing“ den Bedürfnissen unserer Patienten gerecht werden.

Soziales Engagement:

Novartis ist ein anerkanntes Unternehmen, das seine gesellschaftliche Verantwortung ernst nimmt und nachhaltig handelt – im wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen Sinn. Wir sehen unsere Mitarbeiter als Schlüssel des Unternehmenserfolges, investieren in den Schutz der Umwelt und betreuen im Rahmen des Corporate Citizenships zahlreiche gesellschaftliche und soziale Projekte. So verzichtet Novartis nicht nur auf Patentrechte für Medikamente in den ärmsten Ländern der Welt, sondern geht noch wesentlich weiter: wir stellen Medikamente zur Behandlung von Leprakranken unentgeltlich zur Verfügung, überlassen der WHO unser neues Malariamedikament zum Selbstkostenpreis und während der nächsten Jahre werden wir 500.000 Tuberkulosepatienten mit den zur Behandlung nötigen Medikamenten versorgen.

*Im Folgenden wird – ausschließlich im Sinne leichter Lesbarkeit – nur die männliche Form verwendet.



Novartis als attraktiver Arbeitgeber für Sie...

Ihre Tätigkeit bei Novartis beginnen Sie entweder im Rahmen eines Traineeprogramms oder eines Direkteinstiegs auf der Zielposition – natürlich begleitet durch ein anforderungsspezifisches Einarbeitungsprogramm. Engagierten und erfolgreichen Mitarbeitern bieten wir umfangreiche Entwicklungs- und Karrieremöglichkeiten sowie vielfältige Sozialleistungen. Ein breites Spektrum an Weiterbildungsmaßnahmen, individuelle Personalentwicklungsprogramme und vieles mehr sollen dazu beitragen, Ihren Bedürfnissen gerecht zu werden.

Wir wollen Ihnen helfen, Ihre Karriereziele bei Novartis zu erreichen und Ihr Potenzial zu entfalten. Novartis bietet keine vorgefertigten Laufbahnen, sondern ermöglicht immer wieder Quereinstiege in neue Betätigungsfelder. Beispielsweise sind Job Rotation und Job Enrichment daher Teil unserer Personalentwicklungsstrategie. Sie können national, aber auch international in Form von mehrmonatigen (*Secondment*) oder mehrjährigen (*Assignment*) Auslandsaufenthalten erfolgen. Ihre Vergütung bei Novartis wird im Rahmen des Performance-Management-Prozesses wesentlich von Ihrer Zielerreichung und Leistung bestimmt.

... und Sie als attraktiver Bewerber für uns.

Mehr als die Hälfte unserer Mitarbeiter sind Akademiker – die Berufsaussichten für Hochschulabsolventen sind also entsprechend gut. Aber wir haben hohe Erwartungen an Sie als neuen Mitarbeiter. Ihr Studium sollten Sie überdurchschnittlich erfolgreich und in angemessener Zeit absolviert haben. Idealerweise bringen Sie erste Berufserfahrungen, z.B. im Rahmen von (Auslands-) Praktika, mit. Sehr gute Englischkenntnisse und ein sicherer Umgang mit dem PC sind selbstverständlich.

In nahezu allen Bereichen bei Novartis werden Aufgaben im Team realisiert. Die Bereitschaft zur kollegialen und interdisziplinären Zusammenarbeit sowie ausgeprägte Sozialkompetenz werden vorausgesetzt. Darüber hinaus werden Sie in Projektarbeiten stets mit neuen Aufgaben betraut, die eine hohe Flexibilität und analytisches Denken erfordern. Wer neue Herausforderungen mit Einsatzfreude, Kreativität und Neugierde anpackt, dem bleiben bei Novartis keine Türen verschlossen. Mit Ihrem Wissen und Ihrer Motivation können Sie gemeinsam mit uns viel erreichen.

Einstiegsmöglichkeiten bei Novartis Pharma



Suchen Sie eine Position, in der Sie sichtbar etwas bewegen können?

Lieben Sie Aufgaben, die Ihren analytischen Scharfsinn und Ihre Kreativität gleichermaßen fordern? Haben Sie Ideen, die innovativ und gleichzeitig auch umsetzbar sind? Dann sind Sie bei Novartis richtig. Wir suchen für unsere Geschäftsbereiche Akademiker nahezu aller Studienrichtungen. Bestimmt ist auch etwas für Sie dabei...

Studium	Fachbereiche													
	Market Access	Medicines	Marketing	Sales Force	Institutional Account Management	Business Planning & Analysis	Purchasing, Event-mngt. & Site Services	Financial Reporting & Accounting	Information Technology	Corporate Communications	Human Resources	Training	Business Development & Licensing	Strategic Planning & Projects
Medizin	■	■	■	■						■			■	■
Biologie	■	■	■	■						■		■		■
Chemie	■	■	■	■						■		■		■
Pharmazie	■	■	■	■						■		■	■	■
Informatik/Wirtschaftsinformatik	■				■	■	■	■	■				■	■
Wirtschaftswissenschaften	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■



„Das gesundheitspolitische Umfeld bietet ständig neue Herausforderungen und gewinnt immer mehr an Bedeutung für das Unternehmen.“

(Kai K., Leiter Strategic Health Policy & Pricing)

Der Bereich Market Access leistet mit seinen Geschäftsprozessen einen wichtigen Beitrag zur Erreichung der strategischen und finanziellen Ziele bei Novartis. Das Betätigungsfeld umfasst dabei den Aufbau und die Entwicklung zukunftsfähiger Geschäftsbeziehungen mit allen wichtigen Akteuren im Bereich von Politik und Institutionen.

Um eine entsprechende Erstattung unserer Produkte zu gewährleisten, beginnen unsere Aufgaben lange vor dem Markteintritt des Medikaments und erstrecken sich bis zum Ende des Produktlebenszyklus. Zu Market Access gehört das **Pricing**, die **Gesundheitspolitik** und **Gesundheitsökonomie**, mitsamt der Durchführung von Kosten-Nutzen-Bewertungen, das Vertragswesen zur Verhandlung mit Krankenkassen und die nationale Gesundheitspolitik.

Was wir bieten...

Zu Ihren Aufgaben im Bereich Market Access gehört es, einen Überblick über politische und akademische Meinungsbildner und die aktuellen Tendenzen im nationalen und internationalen Umfeld der Gesundheitspolitik und Gesundheitsökonomie zu haben. Darunter fallen z.B. Krankenkassen, Ärzteverbände, und selbstverständlich die staatliche Gesundheitspolitik. Sie analysieren aktuelle Entwicklungen und erarbeiten basierend auf Marktforschungsergebnissen und wissenschaftlichen Daten in interdisziplinärer Teamarbeit Handlungsoptionen.

Weiterhin sind Sie mit dem internen und externen Informationstransfer in gesundheitspolitischen Fragen betraut und arbeiten in Produkt- und Projektverantwortung eng mit Medizin, Marketing und Außendienst zusammen.

Wen wir suchen...

Im Bereich Market Access suchen wir Absolventen der Natur-, Wirtschafts-, Sozial- und Politikwissenschaften, insbes. der Medizin und der Gesundheitsökonomie. Außerdem erwarten wir von Ihnen hohe Kommunikations- und Teamfähigkeit, Flexibilität, Neugierde und Kreativität. Sie sollten dazu auch Interesse und Freude am Umgang mit Entscheidern aus dem pharmapolitischen Umfeld haben.



„Die internationalen Facetten, die spannenden Tätigkeiten und die verantwortungsvollen Aufgaben sind eine große Herausforderung und Erfüllung.“

(Dr. Andreas K., Geschäftsführer der Novartis Stiftung für Therapeutische Forschung)

Im Bereich der Klinischen Forschung wirken Sie maßgeblich an der internationalen und nationalen klinischen Entwicklung von Arzneimitteln mit. Die klinischen Studien der Phasen I-IV sind dabei sowohl national als auch multinational ausgelegt. Zusätzlich erarbeiten Sie nationale Profilierungsprogramme für zugelassene oder zur Zulassung anstehende Produkte. Die Überwachung der Arzneimittelsicherheit, die Unterstützung der internationalen Zulassungsaktivitäten sowie deren Durchführung in Deutschland sind weitere zentrale Aufgaben. Im Hinblick auf den Unternehmenserfolg sind für Sie die Kontakte zu den entsprechenden Behörden sowie zu nationalen und internationalen Meinungsbildnern besonders wichtig.



Was wir bieten...

Mit unseren innovativen Produkten helfen wir Menschen weltweit. Als Humanmediziner oder Naturwissenschaftler leisten Sie dazu einen wichtigen Beitrag. Ihr Einstieg kann beispielsweise in den Bereichen Klinische Forschung, Monitoring, Medical Information oder Arzneimittelsicherheit erfolgen. In der Tätigkeit als Medical Advisor in der **Klinischen Forschung** liegt die Konzeption, Planung und Organisation klinischer Studien sowie deren wissenschaftliche Auswertung und Publikation in Ihrer Verantwortung. Sie arbeiten eng mit den Kollegen aus dem Marketing und den internationalen klinischen Teams zusammen. Kreativität, funktionelle Leitung von Teams und ein sicheres Auftreten erleichtern Ihnen Ihre Arbeit.

Als **Klinischer Monitor** sind Sie für den operativen Teil von klinischen Studien zuständig. Neben der Durchführungsplanung und -vorbereitung übernehmen Sie während der Studie das Monitoring an beteiligten Prüfzentren. Sie sind als kompetenter Ansprechpartner und engagierter Organisator für die Erreichung der vereinbarten Studienziele verantwortlich.

Im Bereich **Arzneimittelsicherheit** bearbeiten und bewerten Sie als Medical Expert im Rahmen des Arzneimittelgesetzes Auffälligkeiten bei der Einnahme und Anwendung von Arzneimitteln. Gleichzeitig beraten Sie die Klinische Forschung bei der Konzeption klinischer Studien (z.B. Auswahl von Patientengruppen und Fragestellungen).

Im Bereich **Medical Information** sind Sie kompetenter Ansprechpartner für medizinisch-wissenschaftliche Fragen von Ärzten, Apothekern und Patienten und das Wissensmanagement bei Novartis Pharma, erarbeiten wissenschaftliche Stellungnahmen und beraten Marketing- und Medizin-Teams zu Direktmarketingmaßnahmen.

Wen wir suchen...

Für die Klinische Forschung und die Arzneimittelsicherheit suchen wir promovierte Humanmediziner (im Bereich Klinische Forschung mit wissenschaftlicher Expertise). Sie sollten sich durch eine hohe Kommunikationsfähigkeit und analytisches Denkvermögen auszeichnen. Für den Bereich Monitoring haben Sie ein abgeschlossenes naturwissenschaftliches Studium. Neben sehr guten Englischkenntnissen erwarten wir von Ihnen Kontaktfreudigkeit, Durchsetzungsvermögen, Organisationstalent, gute Kommunikationsfähigkeit und Eigenständigkeit. Hilfreich sind auch eine schnelle Auffassungsgabe und gute Datenbankkenntnisse. Im Bereich Medical Information suchen wir kontaktfreudige Humanmediziner oder Naturwissenschaftler mit ausgeprägten kommunikativen und analytischen Fähigkeiten, Spaß an eigenständiger Arbeit und Teamfähigkeit.



„Bei der Produkteinführung wird an vielen Schnittstellen gleichzeitig gearbeitet: mit Ärzten, Verbänden, Krankenkassen, Patienten und den Medien.“

(Roland B., Senior Brand Manager)

Im Marketing entwickeln Sie spezifische Strategien und Maßnahmen für unsere Marken und setzen diese in die Praxis um. Umfangreiche Marktanalysen, die Entwicklung von Schulungskonzepten und Promotionsunterlagen für den Außendienst sowie Marketingstrategie und -planung gehören zu Ihren Aufgaben. Sie stellen die Verbindung zwischen Novartis und den relevanten Märkten her und beeinflussen, wie Produkte durch den Außendienst in den Markt eingeführt, dort positioniert und letztendlich erfolgreich verkauft werden. So leisten Sie für die erfolgreiche Vermarktung unserer Präparate (Brands) einen entscheidenden Beitrag und sind direkt für den Erfolg von Novartis mitverantwortlich.



Was wir bieten...

Erfolgreiches Marketing spiegelt sich direkt im Unternehmenserfolg wider. Dabei sorgen Sie für den richtigen Marketing-Mix. Nach Ihrer Einarbeitung im Außendienst sind Sie als **(Junior-)Brandmanager** für die Entwicklung und Umsetzung der Marketingstrategien zuständig und realisieren zusammen mit dem Außendienst die Vermarktung von Medikamenten. Sie beobachten und analysieren nicht nur die relevanten Märkte, sondern sind auch für die Erstellung und Umsetzung effektiver Markenstrategien verantwortlich. Die überzeugende Motivation des Außendienstes, die Planung und Überwachung des Produktbudgets und die logistische Steuerung der Produktversorgung sind weitere wichtige Schwerpunkte Ihrer Tätigkeit.

Als **Medical Marketing Manager** analysieren Sie den relevanten Markt aus medizinisch-wissenschaftlicher Sicht und initiieren klinische Studien mit dem Ziel der Produktpositionierung bzw. -differenzierung. Sie entwickeln Promotionsunterlagen für den Außendienst und bearbeiten medizinische Fragestellungen zum Produkt. Zu Ihren Aufgaben gehören neben der Planung und Durchführung medizinisch-wissenschaftlicher Fortbildungen auch die Betreuung der medizinischen Meinungsbildner.

In der **Marktforschung** analysieren Sie das Marktgeschehen sowie dessen Umfeld und erstellen auf dieser Basis regelmäßige Auswertungen über die Entwicklungen und den Wettbewerb in der Pharmabranche. Darüber hinaus sind Sie an der Durchführung von Marktstudien zu aktuellen Fragestellungen beteiligt.

Wen wir suchen...

Im Marketing suchen wir Absolventen der Studiengänge Biologie, Chemie, Medizin oder Wirtschaftswissenschaften. Neben ersten praktischen Berufserfahrungen – idealerweise im Außendienst oder in der Marktforschung – erwarten wir von Ihnen Begeisterungsfähigkeit, Flexibilität und Kommunikationsfähigkeit sowie sehr gute Englischkenntnisse.



„Als Pharmaberaterin bin ich mein eigener Chef. Diese Eigenverantwortung ist es, die mir Freude bringt und mich täglich neu motiviert.“

(Anne G.-S., Pharmaberaterin im Außendienst)

Im Außendienst informieren und beraten Sie Ärzte vor Ort in Praxen und Kliniken hinsichtlich der Wirkungsweisen und Einsatzbereiche der verschiedenen Novartis-Präparate. Sie werden dabei von den Kollegen im Marketing durch die gemeinsame Erarbeitung von Marketingstrategien und -konzeptionen unterstützt. Ihre fachliche Kompetenz und das Interesse an einer guten persönlichen Geschäftsbeziehung mit unseren Kunden sind der Schlüssel für Ihren Erfolg.

Was wir bieten...

Ihr Aufgabenbereich als **Pharmaberater** umfasst die absatzorientierte Beratung von Ärzten in Praxis und Klinik in einem fest definierten Besuchsgebiet. Als kompetenter Ansprechpartner für die Novartis-Präparate und deren therapeutisches Umfeld planen und organisieren Sie zudem fachlich anspruchsvolle Fortbildungsveranstaltungen sowie Symposien. Als **Medical Relation Manager** betreuen Sie in einer Region Deutschlands die Meinungsbildner in den jeweiligen Indikationsgebieten. Dies umfasst die Information über aktuelle Studienaktivitäten und Pipelineprodukte. Sie arbeiten eng mit Kollegen über Funktionsgrenzen hinweg zusammen und sind verantwortlich für die Entwicklung und Umsetzung von medizinisch-wissenschaftlichen Projekten innerhalb der Produktstrategie.

Wen wir suchen...

Mit einem abgeschlossenen naturwissenschaftlichen Studium, als ausgebildeter Pharmareferent, PTA, MTA, BTA, CTA oder erfahrener Verkäufer mit Interesse an der Ausbildung zum Geprüften Pharmareferenten können Sie sich bei uns als Pharmaberater bewerben. Verkäuferische Fähigkeiten sowie unternehmerisches Denken und Handeln sind wesentliche Kernkompetenzen. Außerdem sollten Sie neben Eigeninitiative viel Selbstständigkeit und eine hohe Integrations- und Kooperationsfähigkeit bereits mitbringen. Die Interessen unserer Kunden stehen für Sie immer im Mittelpunkt Ihrer Aktivitäten.

Für das Medical Relation Management suchen wir Mediziner oder medizinisch orientierte Naturwissenschaftler mit einschlägiger Außendienst Erfahrung und/oder Klinikerfahrung. Sie sollten Erfolg in der Betreuung von Meinungsbildnern vorweisen können und medizinische Zusammenhänge kompetent vermitteln können. Neben sehr guten rhetorischen Fähigkeiten erwarten wir von Ihnen sicheres Auftreten sowie ausgeprägte Kontaktfreudigkeit.



"Professionelles Kundenmanagement zur optimalen Versorgung unserer Patienten ist unser tägliches Geschäft."

(Stefan P., Leiter Verkauf und Logistik)

Der Bereich Institutional Account Management stellt als zentrale Funktion sicher, dass Patienten überall und jederzeit ihre benötigten Medikamente bekommen.

Was wir bieten...

Gemeinsam mit Marketing und BPA planen Sie im Forecasting zeitweise sehr langfristig den Bedarf für die Produktion. Diese steuern Sie im Team **Supply Chain Management**. Sie sind sowohl international als auch national gut vernetzt, haben weitreichende Kompetenzen im Produktionsprozess und Verständnis für punktgenaue Bedarfsplanungen.

Im Team **Key Account Management Wholesalers & Retail Pharmacies** und **Key Account Management Hospital** steuern Sie die Lieferung der Produkte an Großhandel, Apotheken und Kliniken. An dieser Stelle haben Sie direkten Kontakt zu unseren institutionellen Kunden und setzen deren Bedürfnisse in interne Prozessverbesserungen um. Innovation, Prozess- und Kundenverständnis prägen den Berufsalltag.

Vertragsmanagement, Konditionen sowie Auswertungen betreuen und leiten Sie in dem Team **Commercial Customer Management** und sind damit eine wichtige Schnittstelle zum Kunden, den in der Klinik arbeitenden Key Accountern und der Abrechnung unserer Lieferungen. Apotheken können sich direkt an Sie in unserem **Customer Service** wenden, wenn es Fragen zu Prozessen oder Produkten gibt.

Wen wir suchen...

Für die verschiedenen Tätigkeiten des Bereichs Institutional Account Management suchen wir motivierte und kundenorientierte Mitarbeiter, die jederzeit bereit sind bestehende Prozesse zu hinterfragen, um unsere Performance kontinuierlich zu verbessern. Kommunikative Fähigkeiten und Teamspirit, eine fundierte Ausbildung z.B. der Betriebswirtschaftslehre (Fachrichtungen Finanzen, Logistik oder Marktforschung) oder auch aus produktionsnahen Bereichen sowie Verständnis für abteilungsübergreifende Herausforderungen sind Voraussetzung für eine interessante und aussichtsreiche Entwicklungsposition. Wir gehen davon aus, dass die einschlägigen Softwareprogramme (Office, BW, SAP...) als tägliches Handwerkszeug beherrscht werden. Aufgrund der internationalen Vernetzung sind sehr gute Englischkenntnisse unabdingbar.



„Die Komplexität des Marktes und die sich ständig ändernden Rahmenbedingungen faszinieren und fordern immer wieder aufs Neue heraus.“

(Carsten J., Leiter Business Planning & Analysis)

Als Mitarbeiter im Bereich Business Planning & Analysis sorgen Sie dafür, dass unser Schiff Novartis sicher in den richtigen Hafen gesteuert wird. Sie tragen maßgeblich dazu bei, einen festen Kurs zu definieren. Bei Abweichungen vom Plankurs analysieren Sie die Gründe und erarbeiten Möglichkeiten für Kurskorrekturen. Um an das gewünschte Ziel zu kommen, müssen Sie die Mittel an Bord richtig einsetzen und verteilen.

Was wir bieten...

Als betriebswirtschaftlicher Business Partner für unsere operativen Business Units stellen Sie die Umsetzung unserer Unternehmensziele sicher. Sie erstellen und analysieren für unser Management die relevanten Kennzahlen, steuern den Planungsprozess im Unternehmen und erarbeiten Gegenmaßnahmen bei Abweichungen vom vereinbarten Kurs. Zu Ihren Aufgaben gehören außerdem die Einschätzung und Bewertung von Risiken und Opportunitäten im geschäftlichen und pharmapolitischen Umfeld sowie die Mitarbeit an der strategischen Planung.

Wen wir suchen...

Unser Team Business Planning & Analysis bietet ein dynamisches und chancenreiches Umfeld für MBA's oder Absolventen wirtschaftswissenschaftlicher Studiengänge. Außerdem konnten Sie bereits erste praktische Erfahrungen im Bereich Finanzen/Controlling sammeln. Sie verfügen über ein ausgeprägtes analytisches Denkvermögen sowie ausgezeichnete Kenntnisse der Office-Applikationen. Sehr gute Englischkenntnisse sind unverzichtbar und werden vorausgesetzt.



„Unsere Einbindung in ein internationales Unternehmen verpflichtet uns zur Financial Integrity beizutragen und eröffnet uns Entwicklungsmöglichkeiten in einer globalen Organisation.“

(Matthias S., Leiter Financial Reporting & Accounting)

Im Mittelpunkt unserer Tätigkeiten bei Financial Reporting & Accounting steht die Erstellung korrekter und vollständiger Financial Statements nach Handelsrecht und IFRS, die Sicherstellung interner und externer Rechnungsbelegungs- und Auditing-Standards sowie die Zurverfügungstellung von entscheidungsorientierten und transparenten Informations- und Reportingsystemen.

Was wir bieten...

Je nach Schwerpunkt kann Ihr Einsatzgebiet im Bereich Accounting, Financial Reporting oder Business Process Controls liegen. Im Bereich **Financial Accounting** tragen Sie dazu bei, die Monats- und Jahresabschlüsse sicherzustellen und sorgen dafür, dass alle Dienstleistungen des Rechnungswesens wie z.B. Lieferantenbuchhaltung, Reisekostenabrechnung etc. effizient und korrekt ablaufen.

Im **Financial Reporting** liegen Ihre Schwerpunkte in der Betreuung und Weiterentwicklung des Konzern-Reportings und der lokalen Management Informations- und Reporting Systeme. Der Bereich **Business Process Controls** schließlich befasst sich mit der Umsetzung und Revision unseres internen Kontrollsystems.

Wen wir suchen...

Für unseren Bereich suchen wir Absolventen der Wirtschaftswissenschaften, entweder mit den Schwerpunkten Rechnungswesen/Wirtschaftsprüfung oder Wirtschaftsinformatik/Management Informations Systeme (MIS). Wir erwarten ein ausgezeichnetes Zahlenverständnis und analytisches Denkvermögen, sehr gute MS-Office und Englisch Kenntnisse aber auch ein sicheres Auftreten und ausgeprägte Teamfähigkeit.



„Durch enge Zusammenarbeit mit unseren globalen Partnern und Kollegen schaffen wir nachhaltige IT-Lösungen für unsere Kunden.“

(Jens Peter H., Chief Information Officer)

Nahezu alle Business-Prozesse bei Novartis werden durch unsere IT unterstützt: von den Computern am Arbeitsplatz über das Finanz- und Rechnungswesen, von Marktanalysen über die Logistik bis hin zu hochmodernen „Business-to-Business“-Anbindungen an die 100 größten Krankenhäuser Deutschlands. Als IT-Mitarbeiter sind Sie somit am gesamten Produktlebenszyklus – von der Forschung bis zur Marktreife – beteiligt. Sie nutzen und gestalten moderne Systeme, gewährleisten einen zuverlässigen Betrieb der nötigen Infrastruktur sowie der IT-Systeme und passen diese laufend an die neuen Erfordernisse an. Dabei ist jeder IT-Mitarbeiter Partner der Fachabteilungen für den Betrieb der IT-Systeme sowie die Planung und Durchführung von Projekten aller Art.



Was wir bieten...

Ohne IT-Spezialisten läuft heute kein Unternehmen. Sie sorgen dafür, dass Novartis „funktioniert“, z.B. durch Ihre Mitarbeit in den Bereichen Business Intelligence & Service, Marketing & Sales Applications, SAP oder Infrastruktur.

Im Bereich **Business Intelligence & Service** unterteilt sich Ihr Aufgabengebiet in die Arbeitsfelder Data Warehouse, Business Intelligence und eBusiness. Sie sind für die Entwicklung und Beratung in Fragen von Intranet und Internetanwendungen sowie für die Bereitstellung und Anpassung von Applikationen und Planwerkzeugen zuständig. Darüber hinaus analysieren und visualisieren Sie die Zusammenhänge größerer Datensätze und passen Applikationen entsprechend an.

Als Mitarbeiter bei **Marketing & Sales Applications** liegt die Betreuung und Entwicklung von Applikationen auf Basis von modernen Systemen in Ihrer Verantwortung. Sie bilden die Schnittstelle zwischen IT und Marketing. Außerdem arbeiten Sie eng mit den Bereichen Medizin, Außendienst, Infoservice und Gesundheitspolitik zusammen.

Im Bereich **SAP** sind Sie für die Betreuung des globalen SAP-Systems für Deutschland zuständig. Auf Basis der jeweiligen Module leisten Sie Unterstützung und führen Projektarbeit für die Geschäftseinheiten Vertrieb, Controlling und Materialwirtschaft durch. Darüber hinaus sind Sie für die Betreuung von SAP-Businesswarehouse verantwortlich. Im Bereich Infrastruktur sind Sie für die Installation und Betreuung von Hard- und Software sowie die Beratung über vorhandene bzw. künftige Technologien zuständig. Außerdem beschäftigen Sie sich mit der Entwicklung von effizienten Netzwerkstrukturen und der Datensicherheit.

Wen wir suchen...

Für die verschiedenen Tätigkeiten in unserer IT-Abteilung suchen wir motivierte und kundenorientierte Mitarbeiter mit einer fundierten Ausbildung bzw. einem Studium der Informatik oder Wirtschaftswissenschaften/-informatik. Neben Kooperationsfähigkeit und Flexibilität, setzen wir bei Ihnen umfassende Kenntnisse in den jeweiligen IT-Systemen voraus.



„Die Evolution des Einkaufs geht weiter und weiter. Neben dem Fokus auf strategisches und international vernetztes Arbeiten im Team ist heute das kritische und proaktive Hinterfragen des Bedarfs der Business Partner gefördert.“

(Dirk K., Leiter Purchasing, Eventmanagement & Site Services)

Die Abteilung „Purchasing, Eventmanagement & Site Services“ fokussiert drei Kernbereiche. So sorgen strategische Einkäufer des indirekten Einkaufs durch Lieferantenmanagement, Prozessoptimierungen und Bedarfsmanagement für den effizienten Mitteleinsatz ihrer internen Business Partner aus Marketing, Vertrieb und klinischer Forschung. Eventmanager stellen die effiziente und zielgerichtete Organisation von Veranstaltungen sicher. Mitarbeiter im Team Site Services steuern eine Vielzahl von spezialisierten Lieferanten, insbesondere im Bereich Fuhrpark und Gebäudemanagement.

Was wir bieten...

Der Einkauf bietet Ihnen anspruchsvolle Möglichkeiten des strategischen Arbeitens, oft in internationalen Projektteams und mit vielen Chancen, eigene Ideen einzubringen und umzusetzen. Im **Marketingeinkauf** legen Sie in cross-funktionalen Projekten die Strategie in Kategorien wie Werbe-, PR-, Internet-, Media- und Eventagenturen sowie Druck und Werbemittel fest und setzen diese um. Die Kategorien des Teams **Corporate Spend** sind von einer stark cross-divisionalen Strategie geprägt. In beiden Teams liegt Ihr Fokus auf der Auswahl von strategischen Lieferanten, die einen Großteil der Wertschöpfungskette für Novartis übernehmen können. Ausschreibungen führen Sie – wenn sinnvoll – online zum Beispiel als Auktionen durch. Im Team **Systeme und Prozesse** sorgen Sie für effiziente Einkaufssysteme, Reportings, Richtlinien und Kontrollen.

Wen wir suchen...

Idealerweise besitzen Sie ein BWL-Studium oder – je nach Einstiegsniveau – mehrjährige Berufserfahrung im Einkauf, auf Lieferantenseite oder als Spezialist in dem jeweiligen Fachgebiet. Wir suchen Mitarbeiter mit individuellen Stärken insbesondere in folgenden Kompetenzbereichen: ausgewogene Balance zwischen Kundenorientierung und Durchsetzungsvermögen gegenüber internen und externen Partnern, unternehmerisches und strategisches Denken, Projektmanagement, Verhandlungssicherheit auch in englischer Sprache, Prozessverständnis und Kreativität.



„Der Reiz und die Attraktivität meiner Arbeit liegen darin, jeden Tag mindestens eine unvorhergesehene Herausforderung zu meistern.“

(Birgit W., Managerin interne Kommunikation)

Kommunikation ist weit mehr als bloße Informationsvermittlung. Erst die Definition und Kenntnis der Zielgruppe, die richtige Auswahl des Kommunikationsweges und Zeitpunktes sowie die bestmögliche Darstellung der Themen und Inhalte erzielen die gewünschten Effekte. Das Betätigungsfeld des Bereiches Kommunikation umfasst die Entwicklung und Implementierung von Kommunikationskonzepten und die Darstellung unserer Kompetenzen, Ziele und Produkte nach innen und außen. Dabei werden alle wichtigen Interessengruppen angesprochen.

Was wir bieten...

In der Kommunikationsabteilung sorgen Sie für eine klar strukturierte und abgestimmte Außendarstellung, eine effektive **interne Kommunikation** sowie eine umfassende **Brand & Science Communication**. Durch Festlegung der wichtigsten Faktoren wie Zielgruppe, Zeitpunkt und Botschaft schaffen Sie einen klaren Rahmen, um danach durch Kombination zielgerichteter Kommunikationsmaßnahmen den größtmöglichen Erfolg zu erzielen. Unter anderem zählen zu Ihrem Aufgabengebiet das Verfassen von Pressemitteilungen, die Organisation von Pressekonferenzen, die Beantwortung von Journalistenanfragen, die Betreuung unserer elektronischen Medienplattformen und die kommunikative Unterstützung unserer Geschäftsleitung.

Wen wir suchen...

Für diesen Bereich suchen wir Absolventen der Kommunikationswissenschaften oder der Natur-, Wirtschafts-, Sozial- und Politikwissenschaften mit Schwerpunkt Kommunikation. Alternativ weisen Sie eine Ausbildung in den Bereichen Journalismus, Werbung, Medien oder Öffentlichkeitsarbeit vor. Außerdem erwarten wir von Ihnen hohe Kommunikations- und Teamfähigkeit, Flexibilität und Kreativität.



„Nicht ausschließlich um harte Fakten oder finanzielle Ergebnisse, sondern vor allem um Menschen drehen sich meine Aufgaben.“

(Sascha B., Leiter Personalreferat)

Im Mittelpunkt der Tätigkeit im Bereich Human Resources steht das wichtigste Kapital unseres Unternehmens: die Mitarbeiter. Das Aufgabenspektrum reicht von der Personalsuche und -anwerbung über die Mitarbeiterbetreuung und die Personalentwicklung bis zur Gestaltung aller personalwirtschaftlichen Systeme.

Als Mitgestalter nimmt der Bereich Human Resources maßgeblichen Anteil an der Entwicklung des Unternehmens. Dies wird erreicht durch eine frühzeitige Einbindung als gleichberechtigter, kompetenter und vertrauenswürdiger Businesspartner in die verschiedenen Geschäftsprozesse des Unternehmens.



Was wir bieten...

Je nach Einsatzgebiet liegen Ihre Schwerpunkte in der Personalbetreuung, im Bereich Compensation & Benefits oder Personalentwicklung & Personalmarketing.

In der **Personalbetreuung** sind Sie in einem definierten Unternehmensbereich für alle personellen Angelegenheiten von „A“ wie Auswahl neuer Mitarbeiter bis „Z“ wie Zeugnis zuständig. Sie beraten außerdem Führungskräfte und Mitarbeiter, betreuen die betriebliche Ausbildung und die enge Zusammenarbeit mit allen internen und externen Institutionen.

Im Bereich **Compensation & Benefits** beschäftigen Sie sich mit den Themen Zielvereinbarung, Leistungsbeurteilung und Vergütung. Mit konsequentem „Management by Objectives“ unterstützen Sie die Umsetzung unserer strategischen und operativen Ziele und ermöglichen eine offene und klare Feedback-Kultur. Auch fördern Sie das „Pay-for-Performance-Prinzip“ durch Entwicklung leistungsabhängiger Incentivesysteme und anderer attraktiver Vergütungsbestandteile.

Schwerpunkte Ihrer Tätigkeit im Bereich **Personal- und Organisationsentwicklung** sind die Konzeption und Implementierung von zukunftsorientierten Personalentwicklungsprogrammen sowie die Identifizierung und zielgerichtete Weiterentwicklung unserer Talente und Führungskräfte. Ein wesentlicher Bestandteil bildet die Nachfolgeplanung für alle Schlüsselpositionen. Sie sind zudem für die Gestaltung unseres Personalmarketingkonzepts sowie die Durchführung aller Personalmarketingaktivitäten verantwortlich und begleiten Projekte im Rahmen der Organisationsentwicklung.

Wen wir suchen...

Mit einem Studium der Wirtschafts- oder Rechtswissenschaften bzw. der Psychologie und idealerweise ersten Erfahrungen im Personalwesen bringen Sie gute Voraussetzungen mit. Neben unternehmerischem Denken sowie einem sicheren Auftreten und Verhandlungsgeschick erwarten wir von Ihnen eine ausgeprägte soziale Kompetenz sowie hohe Eigeninitiative. Teamfähigkeit und sehr gute Englischkenntnisse setzen wir voraus.



„In einer zunehmend komplexeren und dynamischen Welt sind kontinuierliche Qualifizierung & Weiterentwicklung notwendige Erfolgsfaktoren.“

(Konrad S., Leiter Skills & Leadership Training)

Im Bereich Training & Coaching steht die Einarbeitung von neuen Mitarbeitern, und die kontinuierliche Qualifizierung aller Mitarbeiter & Führungskräfte im Vordergrund. Abhängig von der Zielsetzung und dem jeweiligen Aufgabengebiet, werden Techniken aus dem Bereich Training, Coaching und Beratung eingesetzt. Ebenso sind Workshop Moderationen und Konfliktinterventionen gefragt. Für eine erfolgreiche Trainings- & Entwicklungsarbeit ist eine effiziente Zusammenarbeit mit den internationalen Trainings-Kollegen sowie eine intensive Kooperation mit externen Trainings- und Beratungspartnern entscheidend.

Was wir bieten...

Als **Training Manager Brands** liegt es in Ihrer Verantwortung, die medizinisch- und pharmakologisch relevanten Informationen zu unseren Produkten so zu vermitteln, dass unsere Außendienstmitarbeiter in der Lage sind, unsere Kunden professionell zu unseren Produkten zu beraten. Als **Training Manager Selling Skills** kümmern Sie sich im Wesentlichen um die kommunikativen und verkäuferischen Fähigkeiten von Mitarbeitern und Führungskräften. Als **Training Manager IT & Business Tools** sind Sie dafür verantwortlich, dass Mitarbeiter und Führungskräfte die etablierten Business Tools effizient bedienen und geschäftsfördernd nutzen können. Als **Training Manager Business Skills** liegt die Qualifizierung und Entwicklung unserer Marketing-, Key Account- und Market Access Teams in Ihrer Verantwortung. Als **Training Manager Leadership** arbeiten Sie im Wesentlichen an der Vertiefung der Management- & Führungskompetenzen unserer Führungskräfte.

Wen wir suchen...

Abhängig von dem Trainingsbereich der Sie interessiert (Verkauf, Marketing, Key Account, Market Access) können Sie sich mit einem passenden, abgeschlossenen Studium, sowie spezifischen Berufserfahrungen in dem jeweiligen Bereich bei uns bewerben. Für die Training & Coaching Arbeit mit Führungskräften ist eigene Führungserfahrung erforderlich. Eine Ausbildung zum Trainer, Berater und/oder Coach ist von Vorteil. Wesentlich ist der Wunsch und die Freude, andere Menschen weiter entwickeln und selbst kontinuierlich wachsen zu wollen.



„Unsere Mission ist es durch Kooperationen die Wettbewerbsposition unserer innovativen Produkte zu stärken, so dass möglichst viele Patienten von unseren Produkten profitieren können.“

(Sven W., Leiter Business Development & Licensing)

Die Abteilung Business Development & Licensing generiert Wert für die Unternehmung, indem strategische Partner für die Vermarktung eigener Produkte gewonnen werden. Durch die Einlizenzierungen runden wir darüber hinaus das Novartis Portfolio weiter ab.

Unsere Aufgaben erstrecken sich von der Identifikation möglicher Partner über das Verhandeln von Kooperationsverträgen bis zur erfolgreichen Implementierung mit den Partnern. Damit agiert die Abteilung als koordinierende Schnittstelle zwischen der Geschäftsführung, den an der Realisation beteiligten internen Abteilungen, weiteren Novartis Divisionen sowie anderen Pharmaunternehmen in Deutschland.

Primäre Herausforderung ist es, die unterschiedlichen Interessenlagen aufeinander abzustimmen – und dies nicht nur zum Vertragsabschluss, sondern auch langfristig durch ein kontinuierliches Alliance Management, um die Partnerschaften am Leben zu erhalten. So wollen wir Novartis als Wunsch Kandidaten für starke Partnerschaften in der Pharmaindustrie etablieren, denn die Bedeutung strategischer Allianzen für den unternehmerischen Erfolg nimmt weiter zu.

Was wir bieten...

In Business Development & Licensing gehören sowohl die Kooperation in der Vermarktung als auch Ein- und Auslizenzierung von Produkten zu Ihrem projektbasierten Aufgabenfeld. In starker Vernetzung mit anderen Unternehmensbereichen sind Sie zuständig für die Analyse, Verhandlung und Betreuung von Kooperationen. Marktverständnis, gute analytische Fähigkeiten sowie Begeisterung für das kontinuierliche Streben nach kreativen Lösungen sind wichtige Voraussetzungen Ihrer Arbeit.

Wen wir suchen...

Für den Bereich Business Development & Licensing bringen Sie mit einem Studium der Politik-, Rechts- oder Wirtschaftswissenschaft beste Voraussetzungen mit. Außerdem sollten Sie sich durch ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten in deutscher und englischer Sprache auszeichnen.



„Novartis als ethisches Unternehmen nimmt die komplexen Regelwerke im Gesundheitswesen ernst und fühlt sich zur Einhaltung derselben verpflichtet.“

(Martin E., Leiter Legal & Compliance Deutschland)

Der Bereich Legal & Compliance dient im Unternehmen als kompetenter Ansprechpartner und Berater, um die Einhaltung der Regelwerke im Bereich des Pharmarechts sicherzustellen. Dies umfasst Fragen zum Patentrecht, Markenrecht, Heilmittelwerberecht bzw. Wettbewerbsrecht sowie Arzneimittelrecht, Vergaberecht und Sozialrecht. Auch freiwillig auferlegte Regelungen innerhalb der Pharmabranche wie z.B. die FSA-Kodizes sind im Zusammenhang mit der Prüfung der Durchführbarkeit von geplanten Strategien und Aktivitäten zu berücksichtigen. In sämtlichen Tätigkeitsbereichen ist der Jurist dabei weitestgehend eigenverantwortlich tätig.

Im Bereich des **Vertragsrechts** setzt der Jurist die von den Fachabteilungen benötigten Verträge auf und analysiert in enger Zusammenarbeit mit den Bereichen die für das Unternehmen kritischen Punkte. Bei gegensätzlichen Vorstellungen der Verhandlungspartner agiert er als Vermittler und unterstützt die Vertragsverhandlungen mit Anwälten oder der Rechtsabteilung des Vertragspartners. Die Abteilung Legal ist dabei in sämtliche Arten der Vertragsgestaltung im Unternehmen involviert.

Die Tätigkeit im Bereich des **Wettbewerbsrechts** umfasst insbesondere die rechtliche Begleitung des Prozesses der Gestaltung neuer Werbemittel und in diesem Rahmen die Erarbeitung rechtlich zulässiger Lösungen gemeinsam mit dem Marketing. Bei Rechtsstreitigkeiten innerhalb des eigenen Zuständigkeitsbereiches tritt der Jurist als Entscheidungsträger des Unternehmens gegenüber externen Kanzleien und vor Gericht auf. Auch die Entscheidung, welche Form des Rechtsschutzes gewählt wird, wann Rechtsmittel einzulegen sind oder welche anderen Prozesshandlungen vorgenommen werden, liegt primär beim Juristen.

Die ebenfalls im Unternehmen organisatorisch bei Legal aufgehängte Funktion des **Compliance Officers** hat die Aufgabe, die Novartis-Unternehmensphilosophie umzusetzen und Schäden durch mögliches Fehlverhalten von Management oder Mitarbeiter abzuwenden. Desweiteren beinhaltet die Aufgabe, relevante Kodizes und Gesetze im Unternehmen fest zu implementieren, diese den Mitarbeitern in geeigneter Weise zugänglich zu machen und die Klärung bei Abweichungen von selbigen vorzunehmen. Dabei ist eine laufende und enge Abstimmung mit den Juristen unverzichtbar. So werden auch Mitarbeiterschulungen von Compliance Officers oder von Juristen durchgeführt.



Was wir bieten...

Als Jurist bei Novartis stehen Sie aufgrund eines äußerst komplexen Umfeldes im Gesundheitswesen vielfältigen Herausforderungen gegenüber. Dadurch erlangen Sie neben pharmaspezifischen juristischen Fachkenntnissen auch bereichsübergreifend tiefe Einblicke in die Tätigkeiten anderer Fachbereiche wie beispielsweise Marketing oder Medizin. Neben der typisch anwaltlichen Beratungstätigkeit sind Sie weitgehend eigenverantwortlich als Vermittler zwischen den Vertragsparteien oder auch als Vertreter des Unternehmens gegenüber externen Ansprechpartnern tätig.

Wen wir suchen...

Für den Einstieg im Bereich Legal & Compliance sollten Sie als Volljurist bereits erste Berufserfahrung idealerweise im Bereich Pharmarecht gesammelt haben. Desweiteren sollten Sie teamfähig und kommunikativ (auch in englischer Sprache) sein. Durchsetzungsvermögen, Belastbarkeit, Organisationstalent, Eigenständigkeit und Verhandlungsgeschick runden Ihr Profil ab.



„Durch die Vielfalt der Aufgaben eine der spannendsten und abwechslungsreichsten Positionen im ganzen Unternehmen.“

(Christine S., Leiterin Strategic Planning & Projects)

In Ihrer Rolle als „Inhouse-Consultant“ entwickeln Sie interne, abteilungsübergreifende Konzepte, um Strukturen und Prozesse innerhalb der Novartis Pharma Deutschland kontinuierlich zu verbessern. Dabei geht es nicht nur um die Optimierung bestehender Prozesse, sondern auch um die Entwicklung innovativer Lösungen, um das Geschäftsmodell von Novartis an die veränderten Rahmenbedingungen im deutschen Gesundheitswesen anzupassen und den Wettbewerbern immer einen Schritt voraus zu sein.

Was wir bieten...

Zu Ihren Aufgaben zählt die Entwicklung, Steuerung und Umsetzung von mittel- bis langfristigen Strategien und Projekten, die funktionsübergreifend alle Bereiche und deren Geschäftsprozesse betreffen. Sie beteiligen sich damit direkt an der Entwicklung neuartiger Ansätze für Novartis in Deutschland. Dabei nehmen Sie eine Schlüsselrolle zwischen den Projektleitern und der Geschäftsführung ein.

Wen wir suchen...

Sie haben ein Studium der Wirtschaftswissenschaften oder im Bereich Life Sciences absolviert. Neben eigenverantwortlichem Arbeiten und Belastbarkeit erwarten wir von Ihnen sehr gute analytische, konzeptionelle und organisatorische Fähigkeiten sowie Kommunikations- und Teamfähigkeit. Von Vorteil ist erste Praxiserfahrung im Bereich Pharma/Beratung bzw. Marketing/Strategie/Organisation.



Haben wir Ihre Neugierde geweckt? Wollen Sie persönlich erfahren, was uns als attraktiven Arbeitgeber ausmacht? Können Sie uns zudem das bieten, was wir von Ihnen fordern? Dann bewerben Sie sich bei uns. Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen.

Informieren Sie sich auf unserer Homepage www.novartis.de/jobs_karriere über unsere offenen Stellenangebote und bewerben sich direkt über unser Online-Recruiting-System, das weltweit von den Novartis Konzerngesellschaften Novartis Pharma, Novartis Vaccines, Novartis Consumer Health und Sandoz/Hexal geführt wird – wir freuen uns auf Ihr Interesse für Novartis.

Für ein Praktikum, eine Diplomarbeit oder ein Traineeprogramm finden Sie ebenfalls aktuelle Stellenangebote auf unserer Homepage.

Praktikum

Sie haben den Kopf voller Ideen und möchten Ihr theoretisch erworbenes Wissen während eines Praktikums bei Novartis in die Praxis umsetzen? Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, in unserem Unternehmen praktische Erfahrungen zu sammeln. Wenn Sie bereits Ihr Grundstudium erfolgreich hinter sich haben, kommunikativ und lernorientiert sind und auch noch gerne im Team arbeiten, dann sind Sie bei uns richtig.

Diplomarbeit

Für Studenten, die auf der Zielgeraden Ihres Studiums angekommen sind und eine praxisorientierte Diplomarbeit schreiben möchten, bieten wir interessante und vielseitige Möglichkeiten in verschiedenen Bereichen unseres Unternehmens. Gerne stimmen wir das von Ihnen vorgeschlagene Thema mit der Fachabteilung ab und passen es auf die Erfordernisse unseres Unternehmens an.

Traineeprogramm

Wenn Sie Ihr Studium bereits erfolgreich abgeschlossen haben bzw. kurz davor stehen und nun Ihren beruflichen Einstieg starten möchten, dann informieren Sie sich auf unserer Karrierewebsite über ein Traineeprogramm bei Novartis. Wir bieten Traineeprogramme mit unterschiedlichen Schwerpunkten, z.B. im Bereich Medizin, Marketing oder Finanzen.



**Kommen Sie zu uns und helfen Sie
mit, unsere Vision zu verwirklichen!**

Novartis Pharma GmbH

Human Resources

Roonstraße 25

90429 Nürnberg

www.novartis.de



www.novartis.de