Netzwerkmanager (m/w/d), Prostate Cancer, Rheinland-Pfalz und Saarland

Job ID
389960BR
Apr 19, 2024
Allemagne

About the Role

Die Position:

In dieser Position sorgen Sie für die Steigerung der Nachfrage und des Umsatzes für ein innovatives nuklearonkologisches Produktportfolio in regionalen Accounts, sowohl durch Produkteinsatz als auch Therapieempfehlung per Überweisung.

Diese Position ist Teil vom Commercial RLT West Team und berichtet direkt an First Line Manager RLT.

Ihre Aufgaben sind unter anderem:

• Novartis als bevorzugten Partner für die Radioligandentherapie in der Urologie und Onkologie durch die Vermittlung eines hohen wissenschaftlichen und patientenorientierten Mehrwertes etablieren.

• Erhöhen der Nachfrage durch Krankheitsaufklärung mit diagnostischen und therapeutischen Produktwerten.

• Unterstützen der Produkteinführung, implementieren von wettbewerbsorientierten Reaktions-/Pull-Through-Strategien.

• Verantwortlich für das Erreichen des eigenen und des vereinbarten Umsatzes, der Produktivität und für die strategische und taktische Planung der Marken im Einklang mit der Unternehmensstrategie und den Standards.

• Pflegen und erweitern wichtige Beziehungen zu Account-Stakeholder im Einklang mit definierten Zielprioritäten konsistent und konform mit den Unternehmensrichtlinien und Bedürfnissen.

• Analysieren der urologischen und onkologischen Zentren mit den zur Verfügung stehenden Marktdaten und erarbeiten von digital innovative und Best Practice Konzepten (Erfolgsparameter).

• Netzwerkpläne erstellen, umsetzen und implementieren von Marketingmaßnahmen.

• Planen, organisieren und durchführen von regionalen kundenorientierten Veranstaltungen und Kongressen.

• Mit internen Business Partnern eng zusammenarbeiten und auf dem Laufenden über die Wettbewerbslandschaft zur Verwendung bei der Geschäfts-/Gebietsplanung bleiben.

• Aktive Teilnahme an Regions- und Bereichstagungen teil; Statusberichte auf Regionstagungen/ Gesamttagungen aufteilen und regelmäßige Netzwerkupdate mit Vorgesetzten organisieren

• Verwalten des Gebietsverkaufs- und Ausgabenbudgets.

• Arbeitet nach den Compliance-Verfahren sowie Novartis-Richtlinien, fördert die Novartis Kultur sowie Werte und Verhaltensweisen.

• Meldung von Reklamationen/unerwünschten Ereignissen im Zusammenhang mit Novartis-Produktion.

Diversity & Inclusion / EEO

Wir sind bestrebt, ein hervorragendes, integratives Arbeitsumfeld und ein vielfältiges Team aufzubauen, das die Patienten und Gemeinschaften, denen wir dienen, repräsentiert.

Role Requirements

Was Sie für die Position mitbringen:

• Bereitschaft für ein Arbeiten zu Hause / flexibles Arbeiten
• Pharmaberater/in oder Pharmareferent/in oder abgeschlossenes Hochschulstudium der Pharmazie, Medizin oder Naturwissenschaften
• Mehrjährige erfolgreiche Tätigkeit in der Betreuung von Fachärzten in Klinik und Praxis, Kontakte insbesondere zu wichtigen Schlüsselkunden im Verkaufsgebiet in der Urologie/Onkologie sind wünschenswert
• Fließend Deutsch in Wort und Schrift und gute Englischkenntnisse
• Pro-aktive, strukturierte, flexible und systematische Arbeitsweise mit hoher
• Selbständigkeit, Pioniergeist, Eigenmotivation und Teamfähigkeit
• Interesse an Versorgungsstrukturen im Gesundheitswesen auf allen Ebenen
• Sehr gute Kommunikations- und Überzeugungsfähigkeiten mit Stärken im
• Abschluss und in der Verbindlichkeit von Verkaufsgesprächen
• Fähigkeit, die sich verändernde Dynamik der Industrie zu verstehen

Warum Novartis?

Unser Vorsatz ist es, die Medizin neu zu gestalten, um Menschenleben zu verbessern und zu verlängern. Unsere Vision ist es, das wertvollste und vertrauenswürdigste Pharmaunternehmen der Welt zu werden. Wie wir das erreichen werden? Mit unseren Mitarbeitern. Es sind unsere Mitarbeiter, die uns tagtäglich dazu antreiben, unsere Ziele zu erreichen. Werden Sie Teil dieser Mission und dieses großartigen Teams!

Erfahren Sie hier mehr: https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture

Was wir bieten:

Alle Informationen finden Sie in unserem Novartis Life Handbook (Englisch): https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards. Kontaktieren Sie den zuständigen Talent Acquisition Business PartnerIn, wenn Sie für weitere Details

Engagement für Vielfalt und Inklusion:

Novartis setzt sich für Vielfalt, Chancengleichheit und Inklusion ein. Wir sind bestrebt, vielfältige Teams zusammenzustellen, die für die Patienten und Gemeinschaften repräsentativ sind, denen wir dienen. Wir bemühen uns um die Schaffung eines inklusiven Arbeitsplatzes, der durch Zusammenarbeit mutige Innovationen fördert und unsere Mitarbeiter in die Lage versetzt, ihr volles Potenzial zu entfalten.

Unsere Einstellungsentscheidungen basieren auf Chancengleichheit und der besten Qualifikation, ungeachtet von Geschlecht, Religion, Alter, Hautfarbe, Rasse, sexueller Orientierung, Nationalität oder Behinderung.

Unterstützungen für BewerberInnen mit Behinderungen:

Das Gesetz sieht für schwerbehinderte/gleichgestellte Bewerber die Möglichkeit vor, die lokale SBV in dem Bewerbungsprozess einzubinden. Sollte dies Ihrem Wunsch entsprechen, teilen Sie es uns bitte im Vorfeld als Vermerk in Ihrem Lebenslauf mit.

Treten Sie unserem Novartis Netzwerk bei:

Wenn diese Position nicht zu Ihrer Erfahrung oder Ihren Karrierezielen passt, Sie aber dennoch mit uns in Kontakt bleiben möchten, um mehr über Novartis und unsere Karrieremöglichkeiten zu erfahren, dann treten Sie hier dem Novartis Netzwerk bei:

https://talentnetwork.novartis.com/network

Why Novartis: Helping people with disease and their families takes more than innovative science. It takes a community of smart, passionate people like you. Collaborating, supporting and inspiring each other. Combining to achieve breakthroughs that change patients' lives. Ready to create a brighter future together? https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up: https://talentnetwork.novartis.com/network

Division
International
Business Unit
Region Europe IMI
Standort
Allemagne
Site
Mainz
Company / Legal Entity
Novartis Radiopharm. GmbH
Functional Area
Ventes
Job Type
Vollzeit
Employment Type
Unbefristet

Shift Work
Nein
Apply to Job Access Job Account
Job ID
389960BR

Netzwerkmanager (m/w/d), Prostate Cancer, Rheinland-Pfalz und Saarland

Apply to Job Access Job Account

Source URL: *https://www.novartis.com/de-de/careers/career-search/job/details/389960br-netzwerkmanager-mwd-prostate-cancer-rheinland-pfalz-und-saarland*

List of links present in page

- https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
- https://talentnetwork.novartis.com/network
- https://sjobs.brassring.com/TGnewUI/Search/home/HomeWithPreLoad?PageType=JobDetails&partnerid=13617&siteid=5260&jobid=2811143&AL=1