

Sales Representative (d/w/m), Rheumatologie, Gebiet: S ü d hessen

Job ID
352910BR

Oct 17, 2024

Germany

Summary

#neworggermany #LI-Hybrid

Internal Job Title: Sales Representative

Location: S ü d hessen-Aschaffenburg

About the Role

Die Position:

Wir setzen auf Entwicklung - die Entwicklung von innovativen Wirkstoffen, die die Bed ü rfnisse einer wachsenden, alternden Bev ö lkerung bedienen sowie die Entwicklung neuer und innovativer Wege, um Menschen in L ä ndern mit niedrigem Einkommen zu erreichen.

Wir investieren in die vielversprechendsten Bereiche der Wissenschaft, in die spannendsten Innovationen im medizinischen Bereich und in die wichtigsten Bedürfnisse des Gesundheitswesens.

Wir sind überzeugt, die besten Lösungen werden im Team gefunden! Wir sind Novartis. Kommen Sie zu uns und denken Sie mit uns Medizin neu.

In diesem innovativen Umfeld suchen wir ab sofort einen
Sales Representative (m/w/d), Rheumatologie, Region Südhessen-Aschaffenburg

Diese Position ist zur unbefristeten bzw. befristeten Besetzung ausgeschrieben.

Ihre Aufgaben sind unter anderem:

- Etablierung tragfähiger Kundenkontakte, sowohl durch Präsenzbesuche als auch über digitale Kanäle
- Vermittlung von Produktinformationen und wissenschaftlichen Zusammenhängen an die relevanten Kundengruppen
- Selbständige Konzeption und Planung von innovativen Präsenzfortbildungen und digitalen Fortbildungskonzepten für Ärzte und Arzthelferinnen
- Umsetzung der produktbezogenen Marketingkonzeptionen in enger Abstimmung und Zusammenarbeit mit beteiligten AD-Linien, MSL, Netzwerkmanagerinnen und KAM
- Vollverantwortliches Gebiets- und Zentrumsmanagement zur Optimierung der Patientenversorgung und zur Erreichung der Produkt-Ziele
- Accountplanung für eine wachstumsorientierte Umsatz- und Absatzentwicklung

Was Sie für die Position mitbringen:

- Ausgebildete/r Pharmareferent/in, PTA, MTA, BTA, CTA oder Naturwissenschaftler/in
- Sachkenntnis nach §75 Arzneimittelgesetz
- Exzellente Kommunikationsfähigkeiten
- Freude an der Arbeit im Team und an aktivem Wissenstransfer
- Erfahrung in der Konzeption und Planung von Präsenzfortbildungen und digitalen Fortbildungskonzepten für Ärzte und Arzthelferinnen
- Sicherer Umgang mit den üblichen Umsatzanalysetools, Verständnis der Datenbasis (Pharmascope, Direktumsätze etc.) und zielführende Interpretation der Daten
- Sicherer technischer Umgang mit digitalen Kommunikationssystemen (Veeva, MS-Teams, Skype) sowie MS Office Anwendungen
- Gutes Verständnis der Compliance-Richtlinien und sicheres Agieren im Rahmen Vorgaben
- Praktische Erfahrung in digitalen Kundenkontakten
- Offener und kreativer Blick auf zukünftige Entwicklungen der Branche und den Willen Neues auszuprobieren und zu gestalten
- Freude daran laufend Neues zu lernen und sich kontinuierlich weiterzuentwickeln
- Gute Englischkenntnisse (für englischsprachige Originalpublikationen und Kongresse)
- Sehr gute Deutschkenntnisse
- gültige Fahrerlaubnis (Führerschein Klasse B bzw. Klasse 3)

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>

Division

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>

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we 'll help you thrive personally and professionally: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

Division
International

Business Unit
Innovative Medicines

Location
Germany

Site
Hessen (Novartis Pharma GmbH)

Company / Legal Entity
DE14 (FCRS = DE014) Novartis Pharma GmbH

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Sales)

Shift Work
No

[Apply to Job](#)

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse team's representative of the patients and communities we serve. Hiring decisions are only based on the qualification for the position, regardless of gender, ethnicity, religion, sexual orientation, age and disability. The law provides for severely disabled / equal applicants the opportunity to involve the local representative body for disabled employees (SBV) in the application process. If you would like to request this, please let us know in advance as a note on your CV.

```
iframe{ width: 100%; margin-top: 3rem; } @media screen and (max-width: 767px){ iframe{ height: 30vh !important; } } @media screen and (min-width: 768px){ iframe{ height: 34vh !important; } }
```



Job ID
352910BR

Sales Representative (d/w/m), Rheumatologie, Gebiet: S ü d hessen

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com/kr-ko/careers/career-search/job/details/352910br-sales-representative-dwm-rheumatologiegebiet-sudhessen>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Hessen-Novartis-Pharma-GmbH/Sales-Representative--d-w-m---Rheumatologie-Gebiet--Sdhessen352910BR>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Hessen-Novartis-Pharma-GmbH/Sales-Representative--d-w-m---Rheumatologie-Gebiet--Sdhessen352910BR>