

Key Account Manager MS – Multiple Sklerose (d/w/m)- Mitteldeutschland " >

Job ID
328249BR
Germany

Job Description

200.000! Dies ist die Zahl der Menschen, die in Deutschland mit der Diagnose Multiple Sklerose leben. Wir wollen zukünftig diesen Patienten mit unserem breiten Produktportfolio helfen, dass sie einen schnellen und umfassenden Zugang zu Therapien bekommen und ein besseres Leben führen können.

In dieser Position betreuen Sie folgendes Gebiet: Mainz, Trier, Kaiserslautern

Ihre Aufgaben:

Zu Ihren Verantwortlichkeiten gehören, unter anderem, die Folgenden:

- Verantwortlich für den Vertrieb bestehender Produkte bzw. der Einführung von biosimilaren Antikörpern in den Bereichen Neurologie - Schwerpunkt MS mit Umsetzung der vorgegebenen Marketing- und Vertriebsstrategie
- Erreichung vertrieblicher Zielvorgaben wie Marktanteil, Umsatz, Kontaktvorgaben, -frequenz und Gebietsabdeckung, sowie qualitativer Ziele mit regelmäßigem Monitoring und Reporting der verantworteten Ergebnisse an den Vorgesetzten
- Besuche der im Zuge des Targeting ausgewählten Zielkunden im niedergelassen, ambulanten und stationären Bereich mit effizienter Frequenz, sowie selbständiger, zahlenorientierter Erfolgsmessung und –steuerung
- Erreichung einer optimalen Vertriebsbreite durch Nutzung von Omnichannel
- Aufbau und Ausbau von Netzwerk/Beziehungen zu Schlüsselkunden und Meinungsbildnern
- Enge Zusammenarbeit und Abstimmung mit der Immunologie Linie und anderen Vertriebslinien (Medical Liaison Manager, Healthcare Manager, NVS-Außendienstlinien in der MS)
- Durchführung von Gebiets-, Wettbewerbs-, Geschäfts- und Kundenanalysen und Anwendung analytischer Instrumente wie Kundensegmentierung, Potentialanalyse, Targeting sowie die Erstellung von Kundenmaßnahmeplänen
- Teilnahme zur ständigen Weiterentwicklung an Trainings, Schulungen und Tagungen
- Beteiligung an wechselnden Projektarbeiten
- Vorbereitung und Durchführung von eigenen regionalen Veranstaltungen sowie Unterstützung bei und Teilnahme an relevanten regionalen und nationalen Kongressen
- Aktualisierung der Kundenstammdaten, Dokumentation und Administration, vor allem im Berichts- und Meldewesen

Diversity & Inclusion / EEO

Novartis ist bestrebt, ein hervorragendes, integratives Arbeitsumfeld und ein vielfältiges Team aufzubauen,

das die Patienten und Gemeinschaften, denen wir dienen, repräsentiert.

Minimum Requirements

Das bringen Sie mit:

- Pharmaberater/in oder Pharmareferent/in oder abgeschlossenes Hochschulstudium der Pharmazie, Medizin oder Naturwissenschaften
- Fließend Deutsch in Wort und Schrift und gute Englischkenntnisse
- Mehrjährige erfolgreiche Tätigkeit im pharmazeutischen Außendienst – idealerweise Schwerpunkt MS
- Wünschenswert bestehende Kontakte zum Kundenstamm, insbes. zu wichtigen Schlüsselkunden im Verkaufsgebiet
- Sehr gute/gute Erfahrungen und/oder grundlegende Kenntnisse im Bereich MS und / oder Spezialitätengeschäft und/oder Biologika
- Idealerweise gute Erfahrungen im ambulanten und/oder stationären Bereich der MS
- Fundierte inhaltliche Kenntnisse des gesundheitspolitischen Umfeldes im GX/EA Pharmamarkt
- Sehr gute Kommunikations- und Überzeugungsfähigkeiten mit Stärke im Abschluss und in Verbindlichkeit von Verkaufsgesprächen
- Selbstsicheres Auftreten im Umgang mit Kunden
- Hohe unternehmerische Leistungs- und Ergebnis-orientierung mit strategischer und analytischer Kompetenz
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Medical Liaison Managern und evtl. auch Healthcare Managern
- Strukturierte und systematische Arbeitsweise mit hoher Selbständigkeit und Eigenmotivation
- Ausgeprägte Flexibilität und Belastbarkeit mit Bereitschaft zu vermehrter Reisetätigkeit
- Gute Kenntnisse im MS Office Paket & digitalen Kommunikationstool

Warum Sandoz?

Unsere oberste Priorität ist es, Patienten Zugang zu einer besseren Gesundheitsversorgung zu verschaffen. Wir sind Pioniere und waren die Ersten...

- bei der Entwicklung eines oral verabreichbaren Penicillin Antibiotikums
- bei der Entwicklung eines Biosimilars und dessen Einführung auf dem Markt
- bei der Einführung einer von der FDA freigegebenen digitalen Therapieform.

Außerdem hören wir nie auf uns die Frage zu stellen, wie wir in einer immer stärker globalisierten und digitalisierten Welt weiterhin erfolgreiche Vorreiter bei der Schaffung von Zugängen zu medizinischer Versorgung bleiben können. Antworten darauf erschließen sich, wenn neugierige Leute eng miteinander zusammenarbeiten, Fragen stellen, mutige Entscheidungen treffen und smarte Risiken eingehen.

Sandoz ist eine Division von Novartis, welche führend auf dem Gebiet der Generika- und Biosimilarmedizin und Pionier im Bereich der digitalen Therapieformen ist.

Stellen Sie sich vor, was Sie bei Sandoz tun könnten!

Engagement für Vielfalt und Inklusion:

Sandoz 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.

Einstellungsentscheidungen basieren alleine auf der Qualifikation für die Position, unabhängig von Geschlecht, ethnischer Herkunft, Religion, sexueller Orientierung, Alter oder Behinderung.

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>

No video provider was found to handle the given URL. See [the documentation](#) for more information.

Division

SANDOZ

Business Unit

COMMERCIAL OPS EUROPE SZ

Location

Germany

Site

Mainz

Company / Legal Entity

Hexal AG

Functional Area

Sales

Job Type

Vollzeit

Employment Type

Unbefristet

Shift Work

Nein

[Apply to Job](#) [Access Job Account](#)



Job ID

328249BR

Key Account Manager MS – Multiple Sklerose (d/w/m)-Mitteldeutschland

[Apply to Job](#) [Access Job Account](#)

Source URL: <https://www.novartis.com/careers/career-search/job-details/328249br/key-account-manager-ms-multiple-sklerose-dwm-mitteldeutschland>

List of links present in page

- <https://www.novartis.com/careers/career-search/job-details/328249br/key-account-manager-ms-multiple-sklerose-dwm-mitteldeutschland>
- <https://www.drupal.org/node/2842927>
- <https://sjobs.brassring.com/TGnewUI/Search/home/HomeWithPreLoad?PageType=JobDetails&partnerid=13617&siteid=5260&jobid=2746367&AL=1>