

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

Job ID
328258BR
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: Hannover, Bremen, Oldenburg

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

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

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

Hanover

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

328258BR

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

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

Source URL: <https://www.novartis.com/careers/career-search/job-details/328258br/key-account-manager-ms-multiple-sklerose-dwm-norddeutschland>

List of links present in page

- <https://www.novartis.com/careers/career-search/job-details/328258br/key-account-manager-ms-multiple-sklerose-dwm-norddeutschland>
- <https://www.drupal.org/node/2842927>
- <https://sjobs.brassring.com/TGnewUI/Search/home/HomeWithPreLoad?PageType=JobDetails&partnerid=13617&siteid=5260&jobid=2746471&AL=1>