

Sales Representative (f/m/d) TA: NS, Marburg/Gießen

Job ID
390263BR
Jun 27, 2024
Germany

Summary

Für unser Team suchen wir eine/einen Sales Representative – Gebiet Marburg/Gießen (d/w/m). Der Rolleninhaber fokussiert sich auf die Beratung der Kunden hinsichtlich Produktportfolio und Services von Novartis unter Nutzung von digitalen und analogen Kanälen und unter Berücksichtigung der Bedürfnisse der Fachkreisangehörigen, um die wissenschaftlichen Kenntnisse zu erweitern, das Bewusstsein für Krankheiten zu erhöhen und letztendlich die Patientenversorgung und die Behandlungsergebnisse zu verbessern

About the Role

Sales Representative (w/m/d)
TA: NS, Gebiet: Marburg/Gießen

Diese Position ist zur unbefristeten bzw. befristeten Besetzung ausgeschrieben

Ihre Aufgaben:

- Berät und informiert hinsichtlich Produktportfolio und Services von Novartis, indem die aktuellen, relevanten und autorisierten Daten und Kernbotschaften zum richtigen Zeitpunkt, dem richtigen Kunden, über den richtigen Kanal zur Verfügung gestellt werden, um die Entscheidungsfindung der Kunden zu unterstützen und Therapieergebnisse auf ethische Art und Weise zu optimieren
- Setzt kommunikative Fähigkeiten in der Kundeninteraktion ein und passt Botschaften und Kanäle kunden- und patientenorientiert an, um die Kundenbedürfnisse bestmöglich zu erfüllen und das Kundenerlebnis zu optimieren
- Analysiert regelmäßig alle verfügbaren Datenquellen und Informationen, dokumentiert fortlaufend Erkenntnisse über den Kunden in den jeweiligen Datensystemen, um Inhalte/ Botschaften für diese besser personalisieren zu können
- Versteht und nutzt Omnichannel-Customer-Engagement, setzt die individuellen Kundenpräferenzen effektiv und effizient ein, um die Wirkung auf Patienten, Kunden und das Unternehmen zu maximieren
- Ist verantwortlich für das Gebiets- und Zentrumsmanagement und nutzt alle verfügbaren Datenquellen, um relevante Gebiets-, Account- und Kundenkontaktpläne zu erstellen, dynamisch zu priorisieren und anzupassen
- Setzt Kundeninteraktionskonzepte in funktionsübergreifender Abstimmung mit beteiligten Teams aus Vertrieb, Medizin und Key Account Management um
- Teilt kontinuierlich gewonnene Erkenntnisse von den Kunden, um die Entwicklung von produkt- und indikationsbezogenen Inhalten, Kampagnen und Interaktionsplänen zu unterstützen. Arbeitet eng mit geografischen und/oder funktionsübergreifenden Teams zusammen, um eine maximale Wirkung für Novartis

bei Kunden zu erzielen.

- Verfügt über aktuelle Kenntnisse von Branche, Therapiebereich, Fachinformationen, aktuelle Studien, Wettbewerber und Marktsituation und konzentriert seine Bemühungen auf die wichtigsten Kundenpotenziale

Engagement für Vielfalt & Inklusion :

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

Rollenanforderungen :

Das bringen Sie mit:

- Naturwissenschaftler/in oder Ausgebildete/r Pharmareferent/in, PTA, MTA, BTA, CTA
- Sachkenntnis nach §75 Arzneimittelgesetz
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Ausgeprägte Sozialkompetenz, Resilienzverhalten, Bereitschaft zum kontinuierlichen Lernen, Eigenverantwortliches und zielorientiertes Agieren
- Erfahrung in Betreuung von Kunden und Accounts, einschließlich Einsatz von Kommunikations- und Verhandlungskompetenzen (kunden- und patientenorientierte Gesprächsführung). Erfahrung mit Steuerung der Kundenerlebnisse & funktionsübergreifende Zusammenarbeit (intern/extern), Omnichannel-Customer-Engagement (Wissen/Plattformkenntnisse)
- Verständnis für geschäftliche Einblicke und Daten (einschließlich technischer Plattform, Analytik und strukturiertem Denken) zur Verbesserung des Patientennutzens

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

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.

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>

EEO Statement :

Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.

Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.

Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.

Job ID
390263BR

Sales Representative (f/m/d) TA: NS, Marburg/Gießen

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://qa1.novartis.de/careers/career-search/job/details/390263br-sales-representative-fmd-ta-ns-marburggiessen>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
3. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
4. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
5. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Hessen-Novartis-Pharma-GmbH/Sales-Representative--f-m-d--TA--NS--Marburg-Gieen_390263BR
7. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
8. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Hessen-Novartis-Pharma-GmbH/Sales-Representative--f-m-d--TA--NS--Marburg-Gieen_390263BR