

# Responsable Territorial Centres Experts Onco - Région Centre Limousin

Job ID  
391125BR  
Jul 02, 2024  
France

## Summary

-Localisation : Pays de la Loire, Centre, Limousin, Normandie (résidence possible à Paris)

À propos du rôle :

Le Responsable Territorial Centres Experts va contribuer à la performance de son Aire Thérapeutique et de sa région par la construction de partenariats et par une offre de services à forte valeur ajoutée répondant ainsi aux attentes des professionnels de santé. Développer la notoriété du laboratoire et de la franchise sur le territoire dont il a la responsabilité.

## About the Role

A ce titre, vos missions seront les suivantes :

- Construit une stratégie territoriale, en s'appuyant sur une analyse approfondie et une approche pluriprofessionnelle du territoire ou de la région.
- Identifier, proposer et soutenir des initiatives différenciantes au-delà du médicament dans les centres stratégiques du territoire
- Activer l'ensemble des leviers et ressources disponibles pour optimiser la performance et l'atteinte de nos objectifs commerciaux
- Animer la transversalité en territoire / région avec l'ensemble des acteurs terrain et siège
- Assurer la promotion des produits au travers de ses activités de visite médicale.
- Réaliser les actions de formation et de développement nécessaire à la bonne tenue du poste

*Nous sommes engagé à créer un environnement de travail exceptionnel et inclusif, ainsi qu'une équipe diversifiée, représentative des patients et des communautés que nous servons.*

Ce que vous apporterez au rôle

- Connaissance avancée de l'environnement médical, institutionnel et du parcours de soins
- Expertise sur la pathologie, le patient le produit et la concurrence
- Vision Stratégique au niveau territorial et régional : traduit les tendances clés dans l'environnement de santé en opportunités
- Capacité d'analyse et de synthèse de l'ensemble de l'écosystème d'une ou plusieurs aires thérapeutiques

Exigences souhaitables

- Diplôme de Visite Médicale ou équivalent
- Expérience/exigences professionnelles : Visite Médicale, gestion de grands compte, expérience marketing

ou médical souhaitable

- Permis de conduire en cours de validité

Pourquoi Novartis : Notre objectif est de réimaginer la médecine pour améliorer et prolonger la vie des gens et notre vision est de devenir l'entreprise de médicaments la plus appréciée et la plus fiable au monde. Comment pouvons-nous y parvenir ? Avec nos collaborateurs. Ce sont nos collaborateurs qui nous poussent chaque jour à réaliser nos ambitions. Participez à cette mission et rejoignez-nous ! Pour en savoir plus, cliquez ici : <https://www.novartis.com/fr-fr/emploi/culture-dentreprise>

Vos avantages en rejoignant Novartis

- Fourchette de rémunération attractive: 51 280 € – 76 920€
  - Une prime annuelle
  - Un focus sur votre développement de carrière
  - Une démarche Qualité de Vie au Travail vous permettant de proposer des améliorations pour votre quotidien
  - Une attention particulière portée à votre équilibre vie pro / personnelle avec des dispositifs comme le télétravail, le temps réduit annualisé ou le congé parentalité
  - Une couverture sociale avancée pour vous et vos proches
  - 27 jours de congés payés & au moins 14 jours de RTT par an
- Différents programmes de reconnaissance des employés

Rejoignez notre réseau Novartis: si ce poste ne correspond pas à votre expérience ou à vos objectifs de carrière mais que vous souhaitez en savoir davantage sur Novartis et nos opportunités de carrière, rejoignez le réseau Novartis ici: <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>

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams' representative of the patients and communities we serve.

Division

International

Business Unit

Innovative Medicines

Location

France

Site

Field Force (France)

Company / Legal Entity

FR12 (FCRS = FR012) Novartis Pharma S.A.S.

Functional Area

Sales

Job Type  
Full time  
Employment Type  
Regular (Sales)  
Shift Work  
No  
[Apply to Job](#)

**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  
391125BR

## **Responsable Territorial Centres Experts Onco - Région Centre Limousin**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://qa1.novartis.de/careers/career-search/job/details/391125br-responsable-territorial-centres-experts-onco-region-centre-limousin>

### **List of links present in page**

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis\\_Careers/job/Field-Force-France/Responsable-Grands-Comptes-Onco---Rgion-Centre-Limousin\\_391125BR](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Field-Force-France/Responsable-Grands-Comptes-Onco---Rgion-Centre-Limousin_391125BR)
4. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis\\_Careers/job/Field-Force-France/Responsable-Grands-Comptes-Onco---Rgion-Centre-Limousin\\_391125BR](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Field-Force-France/Responsable-Grands-Comptes-Onco---Rgion-Centre-Limousin_391125BR)