

# Sales Representative TA: Neuroscience (m/w/d) Gebiet: Niedersachsen, Hessen

Job ID REQ-10022386

7月 08, 2025

Germany

# 摘要

Sales Representative Neuroscience (m/w/d) Gebiet: Hessen

Die Position ist befristet/unbefristet zu besetzen.

Beratung der Kunden hinsichtlich Produktportfolio und Services von Novartis unter Nutzung von digitalen und analogen Kan ä len und unter Ber ü cksichtigung der Bed ü rfnisse der Fachkreisangeh ö rigen, um die wissenschaftlichen Kenntnisse zu erweitern, das Bewusstsein f ü r Krankheiten zu erh ö hen und letztendlich die Patientenversorgung und die Behandlungsergebnisse zu verbessern.

About the Role

## Ihre Aufgaben sind unter anderem:

- Ber ä t und informiert hinsichtlich Produktportfolio und Services von Novartis, indem die aktuellen, relevanten und autorisierten Daten und Kernbotschaften zum richtigen Zeitpunkt, dem richtigen Kunden, ü ber den richtigen Kanal zur Verf ü gung gestellt werden, um die Entscheidungsfindung der Kunden zu unterst ü tzen und Therapieergebnisse auf ethische Art und Weise zu optimieren
- Setzt kommunikative F ä higkeiten in der Kundeninteraktion ein und passt Botschaften und Kan ä le kunden- und patientenorientiert an, um die Kundenbed ü rfnisse bestm ö glich zu erf ü llen und das Kundenerlebnis zu optimieren
- Analysiert regelm ä ß ig alle verf ü gbaren Datenquellen und Informationen, dokumentiert fortlaufend Erkenntnisse ü ber den Kunden in den jeweiligen Datensystemen, um Inhalte/ Botschaften f ü r diese besser personalisieren zu k ö nnen
- Versteht und nutzt Omnichannel-Customer-Engagement, setzt die individuellen Kundenpr ä ferenzen 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 funktions ü bergreifender 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 Interaktionspl ä nen zu unterst ü tzen. Arbeitet eng mit geografischen und/oder funktions ü bergreifenden Teams zusammen, um eine maximale Wirkung f ü r Novartis bei Kunden zu erzielen.
- Verf ü gt ü ber aktuelle Kenntnisse von Branche, Therapiebereich, Fachinformationen, aktuelle Studien, Wettbewerber und Marktsituation und konzentriert seine Bem ü hungen auf die wichtigsten Kundenpotenziale

#### Was Sie für die Position mitbringen:

- Naturwissenschaftler/in oder Ausgebildete/r Pharmareferent/in, PTA, MTA, BTA, CTA
- Sachkenntnis nach §75 Arzneimittelgesetz
- Ausgeprägte Sozialkompetenz
- Resilienzverhalten
- · Bereitschaft zum kontinuierlichen Lernen
- Betreuung von Kunden und Accounts, einschlie ß lich Einsatz von Kommunikations- und Verhandlungskompetenzen (kunden- und patientenorientierte Gespr ä chsf ü hrung)
- Verst ä ndnis f ü r gesch ä ftliche Einblicke und Daten (einschlie ß lich technischer Plattform, Analytik und strukturiertem Denken) zur Verbesserung des Patientennutzens
- Steuerung der Kundenerlebnisse & funktions ü bergreifende Zusammenarbeit (intern/extern)
- Omnichannel-Customer-Engagement (Wissen/Plattformkenntnisse)
- Eigenverantwortliches und zielorientiertes Agieren
- · Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- g ü ltige Fahrerlaubnis (F ü hrerschein Klasse B bzw. Klasse 3)

#### Warum Novartis?

Unser Vorsatz ist es, die Medizin neu zu gestalten, um Menschenleben zu verbessern und zu verl ä ngern. Unsere Vision ist es, das wertvollste und vertrauensw ü rdigste Pharmaunternehmen der Welt zu werden. Wie wir das erreichen werden? Mit unseren Mitarbeitern. Es sind unsere Mitarbeiter, die uns tagt ä glich dazu antreiben, unsere Ziele zu erreichen. Werden Sie Teil dieser Mission und dieses groß artigen Teams!

Erfahren Sie hier mehr: <a href="https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture">https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture</a>

Was wir bieten:

Alle Informationen finden Sie in unserem Novartis Life Handbook (Englisch): <a href="https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards">https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards</a>. Kontaktieren Sie den zust ä ndigen Talent Acquisition Business PartnerIn, wenn Sie für weitere Details

Engagement f ü r 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 ums 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, Nationalit ät oder Behinderung.

Unterst ü tzungen f ü r 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? <a href="https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture">https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture</a>

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: <a href="https://talentnetwork.novartis.com/network">https://talentnetwork.novartis.com/network</a>

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

部门 International

Business Unit Universal Hierarchy Node

地点 Germany

站点 Hessen (Novartis Pharma GmbH)

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

Alternative Location 1 Lower Saxony (Novartis Pharma GmbH), Germany

Functional Area Sales

Job Type Full time

Employment Type Regul ä r (Au ß endienst)

Shift Work No

Apply to Job



Job ID REQ-10022386

Sales Representative TA: Neuroscience (m/w/d) Gebiet: Niedersachsen, Hessen Apply to Job

#### Source URL:

https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10022386-sales-representative-ta-neuroscience-mwd-gebiet-niedersachsen-hessen-de-de

## 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://www.novartis.com/careers/benefits-rewards
- 7. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Hessen-Novartis-Pharma-GmbH/Sales-Representative-Neuroscience--m-w-d--HessenREQ-10022386-1
- 8. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Hessen-Novartis-Pharma-GmbH/Sales-Representative-Neuroscience--m-w-d--HessenREQ-10022386-1