

Area Business Manager (m/w/d) Omnichannel RLT, Gebiet: Rostock, Hamburg, Hannover, Bremen, M ü nster

Job ID
REQ-10056716

7月 10, 2025

Germany

摘要

-Managers of a regional or local sub function of sales e.g. Territory Sales etc., usually managing a small team as First Level Line Manager. Responsible for driving the sales operations plan and for achieving agreed sales and broader performance targets for their part of the organization/specific product area. Develop an effective sales team through training and coaching or management of key commercial programs.

About the Role

Ihre Aufgaben sind unter anderem:

- Etablieren von Novartis als bevorzugten Partner für die Radioligandentherapie in den verschiedenen Indikationsgruppen der Nuklearmedizin, Urologie und Onkologie durch die Vermittlung eines hohen wissenschaftlichen und patientenorientierten Mehrwertes und die starke Erzeugung von Awareness in der Therapieform.
- Temporäre Kundenbetreuung (auch F2F) als Vakanzvertretung innerhalb der Region (hybride Arbeitsweise)
- Übernahme der "Digital SPOC (Single Point of Contact)" Rolle in der Region und damit einhergehend Sicherstellung des digitalen Upskilling der Area Business Manager in der Region
- Agieren als Netzwerker und kontinuierlicher Aufbau und Ausbau von Netzwerken/Beziehungen zu Schlüsselkunden und Meinungsbildnern; dabei auch Verbinden der unterschiedlichen Sektoren miteinander sowie der zwei Versorgungswege (ambulant und stationär)
- Kontinuierliche Analyse des Gebietes und entwickeln eines tiefen Verständnis für die Organisation und deren vielfältigen Abläufe: RLT Zentren, Urologische/Onkologische Praxen und Zentren, Patientenströme von den uro(onko)logischen Praxen/Zentren (Netzwerkpläne), Wettbewerb, Erstattungssituationen und Versorgungswege (Logistik) kennen. Dokumentation der Situation, der taktischen Planung und Aktivitäten in den dafür vorgesehenen Accountplänen. Nutzung der zur Verfügung stehenden Marktdaten und Informationen aus dem Markt/ der Kunden.
- Erreichung vertrieblicher Zielvorgaben wie Marktanteil, Umsatz, Kontaktvorgaben, -frequenz und Gebietsabdeckung, sowie qualitativer Ziele mit regelmäßigem Monitoring und Reporting der verantworteten Ergebnisse an den Vorgesetzten.
- Planen, organisieren und durchführen von zielgerichteten kommunikativen Massnahmen (Schwerpunkt digital, bei Bedarf F2F) wie zum Beispiel regionale & überregionale Veranstaltungen, Kongresse, RTE.
- Aktive Teilnahme an Regions- und Bereichstagungen; Statusberichte auf Regionstagungen/ Gesamttagungen und regelmäßige Netzwerkupdates mit Vorgesetzten organisieren
- Eigenständige gezielte Ergänzung des Targetings. Digitale Kundenengagements (Omnichannel, bei Bedarf auch F2F) im Zuge des via Targeting ausgewählten Zielkunden im niedergelassen, ambulanten und stationären Bereich mit effizienter Frequenz und Abdeckung gemäß der vorgegebenen Zielparameter, sowie deren Dokumentation in die dafür vorgegebenen CRM Systeme.
- Organisation der Zusammenarbeit an der Schnittstelle von URO + NUK und Krankenhaus + Ambulanter Bereich mit komplexer Erstattungsthematik (z.B. ASV)
- Enge crossfunktionale Zusammenarbeit und Abstimmung mit den Kollegen

Was Sie für die Position mitbringen:

- Pharmaberater/in oder Pharmareferent/in oder abgeschlossenes Hochschulstudium der Pharmazie, Medizin oder Naturwissenschaften
- Fließende Deutschkenntnisse in Wort und Schrift und sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

- Mehrjährige erfolgreiche Tätigkeit in der Betreuung von Fachärzten in Klinik und Praxis, Kontakte idealerweise zu wichtigen Schlüsselkunden im Verkaufsgebiet in der Urologie/Onkologie oder Nuklearmedizin sind wünschenswert
- Sehr gute Erfahrungen und/oder grundlegende Kenntnisse in der Onkologie oder anderen komplexen Indikationen
- Kenntnisse über die unterschiedlichen Versorgungswege (ambulant und stationär)
- Fundierte inhaltliche Kenntnisse des gesundheitspolitischen Umfeldes im Pharmamarkt (Versorgungswege) sowie der Organisation (Logistische Abläufe)
- Hohe Affinität und weitreichende Erfahrung zu digitalen Medien und im Omnichannel-Ansatz

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 Karriereemöglichkeiten 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>

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

部门

International

Business Unit

Universal Hierarchy Node

地点

Germany

站点

Lower Saxony (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.



Job ID
REQ-10056716

Area Business Manager (m/w/d) Omnichannel RLT, Gebiet: Rostock, Hamburg, Hannover, Bremen, M ü nster

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10056716-area-business-manager-mwd-omnichannel-rlt-gebiet-rostock-hamburg-hannover-bremen-munster>

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/en-US/NovartisCareers/job/Lower-Saxony-Novartis-Pharma-GmbH/Area-Business-Manager--m-w-d--Omnichannel-RLT--Gebiet---Rostock--Hamburg--Hannover--Bremen--MnsterREQ-10056716-1>
8. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Lower-Saxony-Novartis-Pharma-GmbH/Area-Business-Manager--m-w-d--Omnichannel->

