

Head New Products (m/w/d)

Job ID
REQ-10062581

9月 26, 2025

Germany

摘要

Ort: M ü nchen, Deutschland #LI-Hybrid

Als Head New Products ist es Ihre Aufgabe, gemeinsam mit crossfunktionalen Teams eine "end2end"-Strategie f ü r unsere Pipeline-Substanzen zu entwickeln. Sie sind daf ü r verantwortlich, in enger Abstimmung mit der Konzernzentrale Szenarien und Empfehlungen f ü r die Markteinf ü hrungsstrategie zu erstellen, um fr ü hzeitig den Patientenzugang zu innovativen Arzneimitteln und deren Erstattung sicherzustellen.

Diese Position ist Teil des Value & Access Teams und berichtet direkt an den Head Value & Access.

About the Role

Ihre Aufgaben sind unter anderem:

- Verantwortung für die Entwicklung der Marktzugangsstrategie für Pipeline-Substanzen ab Phase II
- Analyse der globalen Development-Studien in Bezug auf HTA (Health Technology Assessment)-Readiness, Marktpotential, Kundenstrukturen, Preisannahmen, Datenlücken und Entwicklung einer entsprechenden Markteinführungsstrategie
- Verantwortung für die Bewertung von kommerziellen Opportunitäten (inkl. Erstellung von Business Cases)
- Initiierung und Koordination von crossfunktionalen Pipeline-Teams
- Abstimmung mit der Konzernzentrale sowie Vertretung der deutschen Organisation in globalen Entscheidungsgremien
- Aktives Management der Umsetzung der Pipeline-Strategie

Was Sie für die Position mitbringen:

- Abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft oder vergleichbarer Abschluss z.B. MBA in Kombination mit naturwissenschaftlichem oder medizinischem Studium
- Sehr gute Kenntnisse in Deutsch und Englisch
- Umfassende (mehr als 10 Jahre) Erfahrung in der pharmazeutischen Industrie, vorzugsweise in Marketing, Market Access oder Medizin
- Mehrjährige (3+ Jahre) direkte Führungserfahrung in Commercial (inkl. Produkteinführungen) und/oder in Market Access sowie Erfahrung in der indirekten Führung crossfunktionaler Teams
- Erfahrung mit dem deutschen Gesundheitssystem (Pharmamarkt, gesundheitspolitisches Umfeld, AMNOG und Erstattung, klinische Forschung)
- Mehrjährige Erfahrung mit Planungsabläufen und Strategieentwicklung in Großkonzernen, idealerweise gepaart mit operativer Erfahrung (z.B. Marketing)
- Hohe analytische Kompetenz, Erfahrung mit Finanzmodellen und der Bewertung von Opportunitäten
- Exzellente koordinative und kommunikative Fähigkeiten, Prozess- und Projektmanagementenerfahrung sowie Maturität im Umgang mit Senior Management auch unter hohem zeitlichen/inhaltlichen Druck
- Hohe persönliche Integrität, Fähigkeit zur Teamarbeit kombiniert mit starker Kundenorientierung.

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>

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

Munich (Non-Sales Force) (Novartis Pharma GmbH)

Company / Legal Entity

DE14 (FCRS = DE014) Novartis Pharma GmbH

Alternative Location 1

Nuremberg (Non-Sales Force) (Novartis Pharma GmbH), Germany

Functional Area

Market Access

Job Type

Full time

Employment Type

Regul ä r

Shift Work

No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10062581

Head New Products (m/w/d)

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10062581-head-new-products-mwd-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/Munich-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Head-New-Products--m-w-d-REQ-10062581-1>
8. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Munich-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Head-New-Products--m-w-d-REQ-10062581-1>