Sales Representative (m/w/d) RLT, Gebiet: Leipzig, Halle, Magdeburg

Job ID
REQ-10081099

十一月 20, 2026

Germany

摘要

#LI-Hybrid

Beratung der Kunden hinsichtlich Produktportfolio und Services von Novartis in der Therapeutic Area RLT (Radioligand Therapy) 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:

- 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

Was Sie für die Position mitbringen:

- Naturwissenschaftler/in oder Ausgebildete/r Pharmareferent/in, PTA, MTA, BTA, CTA
- Sachkenntnis nach §75 Arzneimittelgesetz

- Sehr gute Erfahrungen oder zumindest grundlegende Kenntnisse in der Onkologie, oder anderen komplexen Indikationen (Nuklearmedizin, Urologie)
- Kenntnisse über die unterschiedlichen Versorgungswege (ambulant und stationär)
- Idealerweise mehrjährige erfolgreiche Tätigkeit in der Betreuung von Fachärzten in Klinik und Praxis im Verkaufsgebiet in der Urologie/Onkologie oder Nuklearmedizin
- Ausgeprägte Sozialkompetenz
- Resilienzverhalten
- Omnichannel-Customer-Engagement (Wissen/Plattformkenntnisse)
- Bereitschaft zum kontinuierlichen Lernen
- Betreuung von Kunden und Accounts, einschließlich Einsatz von Kommunikations- und Verhandlungskompetenzen (kunden- und patientenorientierte Gesprächsführung)
- Verständnis für geschäftliche Einblicke und Daten (einschließlich technischer Plattform, Analytik und strukturiertem Denken) zur Verbesserung des Patientennutzens
- Steuerung der Kundenerlebnisse & funktionsübergreifende Zusammenarbeit (intern/extern)
- Eigenverantwortliches und zielorientiertes Agieren
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- gültige Fahrerlaubnis (Führerschein Klasse B bzw. Klasse 3)

Rewards

Bei Novartis setzen wir uns daf ü r ein, gemeinsam die Medizin neu zu denken - und die Menschen zu belohnen, die sie m ö glich machen.

- Geplante j ä hrliche Grundgehaltsspanne f ü r die Position: 75,800.00 bis 113,600.00 EUR

Das angebotene Grundgehalt wird basierend auf geschlechtsneutralen Zielen wie relevanten F ä higkeiten, Kompetenzen und Erfahrungen gem ä ß der Novartis-Gehaltsregelung festgelegt und bei Novartis regelm ä ßig ü berpr ü ft.

Zus ä tzlich zu Ihrem Grundgehalt k ö nnen Sie je nach bestimmten Leistungsparametern Anspruch auf einen leistungsbasierten Bonus haben.

Die Anreize, Teil unseres Teams zu sein, gehen weit ü ber Grundgehalt und Í ncentives hinaus. Wir bieten au ß erdem eine Vielzahl wettbewerbsf ä higer Sachleistungen an, damit Sie sowohl pers ö nlich als auch beruflich erfolgreich sind, wie Versicherungspl ä ne, Altersvorsorgepl ä ne, Ressourcen f ü r das Wohlbefinden und globale Anerkennungsprogramme. Dar ü ber hinaus bieten wir, wo m ö glich, flexible und hybride Arbeitsm ö glichkeiten sowie mindestens 14 Wochen bezahlten Elternurlaub an.

Lohngerechtigkeit ist ein grundlegendes Prinzip unserer Besch ä ftigungspolitik und spiegelt unser Engagement wider, ein vielf ä ltiges, gerechtes und inklusives Umfeld zu schaffen, das alle Mitarbeitenden mit W ü rde und Respekt behandelt, wie es in unserem Ethikkodex festgelegt ist.

Lesen Sie unsere Brosch ü re, um mehr ü ber unser globales Total Rewards-Angebot zu erfahren: https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf

Hinweis: Leistungen und Verg ü tung k ö nnen je nach Land variieren und unterliegen lokalen gesetzlichen Anforderungen, einschlie ß lich Bestimmungen von Tarifvertr ä gen, wo anwendbar. Ein vollst ä ndiger Ü berblick ü ber Ihr Verg ü tungspaket, einschlie ß lich aller relevanten Details zum Tarifvertrag, die auf Ihre Position basierend auf Ihrem Arbeitsort und Ihrer Arbeitgebergesellschaft in Novartis gelten, wird Ihnen w ä hrend des Bewerbungsprozesses separat mitgeteilt.

Engagement f ü r Vielfalt und Inklusion:

Novartis setzt sich daf ü r ein, ein herausragendes, inklusives Arbeitsumfeld und ein vielf ä ltiges Team zu schaffen, das die Patienten und Gemeinschaften, die wir betreuen, repr ä sentiert. Einstellungsentscheidungen basieren ausschlie ß lich auf der Qualifikation f ü r die Position, unabh ä ngig von Geschlecht, Ethnie, Religion, sexueller Orientierung, Alter und Behinderung.

Unterst ü tzungen f ü r BewerberInnen mit Behinderungen:

Das Gesetz sieht f ü r schwerbehinderte/gleichgestellte Bewerber die M ö glichkeit 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.

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 gro ß artigen Teams!

https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture

Benefits and Rewards: Lesen Sie unser Handbuch, um mehr zu erfahren, wie wir Ihnen pers ö nlich und beruflich helfen, erfolgreich zu sein:
https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards

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

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we ' ll help you thrive personally and professionally.
Read our handbook (PDF 30 MB)

Primary location salary range
€ 75,800.00 - € 113,600.00

部门
International

Business Unit
Marketing

地点
Germany

站点
Saxony-Anhalt (Novartis Pharma GmbH)

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regul ä r (Au ß endienst)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6b009659a65fb965456301", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId: "2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options: {}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu: false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [{ presets: ['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get: kPlayer.ui.components.Remove }] } }; // Check and add plugins only if they exist if (kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["playkit-js-transcript"] = { position: "right", // Default: bottom;('left', 'right', 'top', 'bottom') to enable transcript. expandMode: "over", // Default: alongside;('alongside', 'hidden', 'over') expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled: false, printDisabled: false, disable: true }; } if (kPlayer.plugins["preventSeek"]) { config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; } config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation = { position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if (kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins['playkit-js-hotspots'] = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if (kPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { config.plugins.googleTagManager = {}; config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {}; config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5'; config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = []; config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents: false, playlistEvents: false, castEvents: false } }; }

// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type.

window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var thumbEmbedPromise = thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbnailEmbed() returns a Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) { window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kaltura datalayer.js that a new player is ready so it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', { detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) { console.error(e.message) }

Job ID
REQ-10081099

Sales Representative (m/w/d) RLT, Gebiet: Leipzig, Halle, Magdeburg

Apply to Job



Job ID
REQ-10081099

Sales Representative (m/w/d) RLT, Gebiet: Leipzig, Halle, Magdeburg

Apply to Job

Source URL:
https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10081099-sales-representative-

mwd-rlt-gebiet-leipzig-halle-magdeburg-de-de

List of links present in page

1. https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf%0d
2. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
3. https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards
4. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
5. https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Saxony-Anhalt-Novartis-Pharma-GmbH/Area-Business-Manager--m-w-d--RLT--Gebiet--Magdeburg--Halle--LeipzigREQ-10081099-1
7. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Saxony-Anhalt-Novartis-Pharma-GmbH/Area-Business-Manager--m-w-d--RLT--Gebiet--Magdeburg--Halle--LeipzigREQ-10081099-1