

Area Business Manager (m/w/d) RLT, Gebiet: Magdeburg, Halle, Leipzig

Job ID
REQ-10081099
Июн. 16, 2026
Германия

Сводка

#LI-Hybrid

Erreichung der vorgegebenen Umsatzziele durch die Steigerung des Einsatzes des Novartis Produktportfolios sowie das strategische Netzwerken über mehrere Sektoren hinweg. Aufbau, Etablierung und Marktausweitung von Therapien unterschiedlicher Indikationsgruppen unter Berücksichtigung organisationspezifischer Gegebenheiten sowie der verschiedenen Versorgungswege und Patientenströme.

About the Role

Ihre Aufgaben sind unter anderem:

- Etablieren von Novartis als bevorzugten Partner für Therapien in mehr als einer Indikationsgruppe durch die Vermittlung eines hohen wissenschaftlichen und patientenorientierten Mehrwertes.
- Agieren als Netzwerker und dabei kontinuierlicher Aufbau und Ausbau von Netzwerken/ Beziehungen zu Schlüsselkunden und Meinungsbildnern; Sicherstellung der Verbindung unterschiedlicher Sektoren und mehrerer Versorgungswege (ambulant und stationär) miteinander
- Kontinuierliche Analyse des Gebietes und Entwicklung eines tiefen Verständnisses für die Organisation und deren vielfältigen Abläufe: Therapeutische Zentren und Praxen der Indikationsgruppen, Patientenströme der Praxen/Zentren (Netzwerkpläne) aus den verschiedenen Indikationsgruppen, Wettbewerb, Erstattungssituationen und Versorgungswege (Logistik) kennen. Dokumentation der Situation, der taktischen Planung und Aktivitäten in den dafür vorgesehen 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 (digital & F2F) wie zum Beispiel regionale Veranstaltungen, Kongresse, RTE.
- aktive Teilnahme an Regions- und Bereichstagungen; Statusberichte auf Regionstagungen/ Gesamttagungen und regelmäßige Netzwerkupdate mit Vorgesetzten organisieren
- Eigenständige gezielte Ergänzung des Targetings. Besuche der im Zuge des Targeting ausgewählten Zielkunden im niedergelassen, ambulanten und stationären Bereich mit effizienter Frequenz und Abdeckung gemäß der vorgegebenen Zielparameater, sowie deren Dokumentation in die dafür vorgegebenen CRM Systeme.
- Organisation der Zusammenarbeit an der Schnittstelle von verschiedenen Indikationsgruppen sowie der unterschiedlichen Versorgungswege (z.B. Krankenhaus und 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 mehr als einer Indikationsgruppe gewünscht
- Sehr gute Erfahrungen und/oder grundlegende Kenntnisse in mehreren, komplexen Indikationsgruppen
- Kenntnisse über die unterschiedlichen Versorgungswege (ambulant und stationär)
- Fundierte inhaltliche Kenntnisse des gesundheitspolitischen Umfeldes inkl. Erstattungsprozesse im Pharmamarkt (Versorgungswege) sowie der Organisation (Logistische Abläufe)

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>

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally.

[Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион

International

Business Unit

Marketing

Место

Германия

Сайт

Saxony-Anhalt (Novartis Pharma GmbH)

Company / Legal Entity

DE14 (FCRS = DE014) Novartis Pharma GmbH

Functional Area

Продажи

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

Shift Work

No

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-10081099

Area Business Manager (m/w/d) RLT, Gebiet: Magdeburg, Halle, Leipzig

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10081099

Area Business Manager (m/w/d) RLT, Gebiet: Magdeburg, Halle, Leipzig

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10081099-area-business-manager-mwd-rlt-gebiet-magdeburg-halle-leipzig>

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://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Saxony-Anhalt-Novartis-Pharma-GmbH/Area-Business-Manager--m-w-d--RLT--Gebiet--Magdeburg--Halle--Leipzig_REQ-10081099-1
7. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Saxony-Anhalt-Novartis-Pharma-GmbH/Area-Business-Manager--m-w-d--RLT--Gebiet--Magdeburg--Halle--Leipzig_REQ-10081099-1