Medical Science Liaison Manager Dermatologie (w/m/d), Gebiet: Niedersachsen, Bremen, Hamburg

Job ID
REQ-10043447
Apr 28, 2025
Germany

Summary

Als MSL Manager sind Sie als wissenschaftlich medizinischer Experte regional verantwortlich für die Förderung des Kundenengagements im medizinischen Bereich. Sie agieren sie als regionaler medizinischer Repräsentant von Novartis. Sie erarbeiten Erkenntnisse, die durch eingehende fachliche Diskussionen auf Augenhöhe mit den medizinischen Experten gewonnen werden, und geben diese intern gezielt an die entsprechenden Stakeholder weiter. Diese Field Medical Insights sind ein wesentlicher Baustein, um medizinische Strategien sowie Geschäftsstrategien an die medizinishcen Bedürfnisse anzupassen und das bestmögliche Ergebnis für Patienten zu erzielen.
Das externe Engagement von medizinischen Experten und Key Opinion Leadern (KOLs) erfolgt in Zusammenarbeit mit dem MSL Head und dem Medical Alliance Lead der jeweiligen Indikation, um den Kundengruppen ein einzigartiges medizinisches Gesicht zu geben. Unser Ziel ist es, durch fundiertes medizinisches Fachwissen und Zusammenarbeit der Partner der Wahl zu sein.
Ihre Arbeit fokussiert sich auf innovative Produkte vor- und kurz nach der Zulassung. Dabei ist es ihr Ziel Behandlungsparadigmen zu gestalten, einen tiefgreifenden & patientenorientierten wissenschaftlichen Austausch und Zusammenarbeit über die gesamte Patientenreise hinweg anzubieten.

About the Role

Ihr Verantwortungsbereich:

Ihre Aufgaben sind unter anderem:

• Identifizierung von Profilen und Zuordnung wichtiger externer Interessengruppen
Personalisiertes medizinisches Engagement und patientenzentrierte wissenschaftliche Kommunikation
• Personalisiertes Stakeholder-Engagement und maßgeschneiderte Kommunikation mit der medizinischen Gemeinschaft Fachgesellschaft auf der Grundlage der Bedürfnisse der Stakeholderdieser unter Nutzung des gesamten Spektrums von OCE: Im Vordergrund stehen wissenschaftlicher Austausch, medizinische Fortbildung, Unterstützung für klinische Studien und Projekte von NVS
• Kommunikation von Peer-to-Peer und mündliche Präsentationen vor einem medizinischen Publikum
• Verbesserung des Verständnisses der Fachkräfte des Gesundheitswesens für unsere wissenschaftlichen SäulenKernbereiche, Verbesserung des Krankheitsbewusstseins und Schaffung eines Verständnisses dafür, wie die besten Behandlungsergebnisse für Patienten erzielt werden können (evidenzbasiert). Dazu gehört auch die Differenzierung neuer Produkte von bestehenden Therapieoptionen.
•Mitarbeit an der Identifizierung von Erkenntnissen, Möglichkeiten und Feedback-Schleifen mit medizinischen Experten: Sammeln, Weitergeben und Umsetzen von Erkenntnissen zur Identifizierung von Datenlücken/Evidenzgenerierungsmöglichkeiten

• Entwicklung von & Gemeinsam mit dem Medical Content Lead erstellt dberät der MSL bei Bedarf die Gestaltung von Inhalten für den Kunden entsprechend den strategischen medizinischen Anforderungen
• Scouting & Co-Entwicklung wissenschaftlicher Projekte um Evidenzlücken zu schließen.
• Aufbau von Partnerschaften und personalisierten Plänen zur Einbindung von Interessengruppen, Förderung regionaler Partnerschaften und Aufbau von Netzwerken für die wissenschaftliche Zusammenarbeit
• Leitung/Unterstützung von hochrangigen wissenschaftlichen Veranstaltungen/Programmen für medizinische Experten, die medizinische Gemeinschaft und zur Sensibilisierung von Kostenträgern, Regulierungsbehörden, politischen Entscheidungsträgern und Patientenorganisationen für die Krankheit.
• Zusammenarbeit in funktionsübergreifenden Teams zur Entwicklung neuer / maßgeschneiderter Lösungen.
• Organisation wichtiger Kontaktpunkte für Kunden, die eine "nicht werbliche" Zusammenarbeit mit der Industrie bevorzugen.

Was Sie für die Position mitbringen:

• Hochschulabschluss in Naturwissenschaften, Pharmazie oder Medizin, mit Promotion

• Erfahrung im Bereich Medical Affairs in der pharmazeutischen Industrie, vorzugsweise in einer Rolle mit Kundenkontakt
• Nachgewiesene Erfahrung im Aufbau von Netzwerken mit externen Interessengruppen
• Hohes Maß an Eigenverantwortung, Proaktivität, Kommunikationsfähigkeit und Verhandlungsgeschick
• Erfahrung in der Unterstützung von Meinungsbildnern sführern in Form von Veranstaltungen und Projektkooperationen
• Indikationserfahrung und etablierte Beziehungen zu wichtigen nationalen medizinischen Experten (wünschenswert)
• Fundierte Kenntnisse und sicherer Umgang mit IT-basierter Präsentations- und Datenverarbeitungssoftware, sicherer Umgang mit IT-Kommunikationstools

Offenheit gegenüber KI basiertem Arbeiten und neuen digitalen Ansätzen besonders der Omnichannel Kommunikation

• Fahrerlaubnis (Führerschein Klasse B bzw. Klasse 3)
• Bereitschaft zu Reisen
• Deutsch und Englisch: fließend in Wort und Schrift

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

Division
International
Business Unit
Universal Hierarchy Node
Location
Germany
Site
Lower Saxony (Novartis Pharma GmbH)
Company / Legal Entity
DE14 (FCRS = DE014) Novartis Pharma GmbH
Alternative Location 1
Bremen (Novartis Pharma GmbH), Germany
Alternative Location 2
Hamburg (Novartis Pharma GmbH), Germany
Alternative Location 3
Schleswig Holstein (Novartis Pharma GmbH), Germany
Functional Area
Research & Development
Job Type

Full time
Employment Type
Regulär (Außendienst)
Shift Work
No
Apply to Job

Job ID
REQ-10043447

Medical Science Liaison Manager Dermatologie (w/m/d), Gebiet: Niedersachsen, Bremen, Hamburg

Apply to Job

Source URL: *https://prod1.id.novartis.com/careers/career-search/job/details/req-10043447-medical-science-liaison-manager-dermatologie-wmd-gebiet-niedersachsen-bremen-hamburg-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/Novartis_Careers/job/Lower-Saxony-Novartis-Pharma-GmbH/Medical-Science-Liaison-Manager-Dermatologie--w-m-d---Gebiet--Niedersachsen--Bremen--Hamburg_REQ-10043447-1
8. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Lower-Saxony-Novartis-Pharma-GmbH/Medical-Science-Liaison-Manager-Dermatologie--w-m-d---Gebiet--Niedersachsen--Bremen--Hamburg_REQ-10043447-1