Theragnostic Area Lead H/F CDD

Job ID
REQ-10056908
Jul 04, 2025
France

Summary

Responsable de la gestion des comptes clés au niveau local, généralement de la gestion d'une petite équipe ou de la gestion de comptes / relations spécifiques. Gérer la relation d'affaires et les activités avec les grands comptes afin de favoriser et d'étendre la relation et d'atteindre les objectifs de vente. Développer et maintenir des relations avec les principales parties prenantes au sein des comptes, développer une compréhension approfondie des défis des clients en ce qui concerne les patients et identifier des solutions qui améliorent les soins aux patients.

About the Role

Responsabilités :

- Développer, coordonner et mettre en œuvre un plan d'action stratégique pour l'ensemble des produits promus.
- Réaliser des actions d'information par démarchage ou prospection visant à la promotion des spécialités pharmaceutiques RLT et leur bon usage auprès des professionnels de santé dans le respect de la Charte de l'information promotionnelle et notre code de déontologie.
- Construire un partenariat fort avec les centres ou futurs centres spécialisés en médecine nucléaire ainsi que les établissements qui y réfèrent leurs patients (non promotionnel)
- Assurer une collaboration / un alignement permanent et pertinent de l'information /actualités du secteur avec toutes les personnes susceptibles d'avoir besoin de ces informations en interne. Avoir la capacité de mener en transverse des projets complexes et à proposer des solutions innovantes pour les professionnels de santé, les patients et Novartis.

Prérequis indispensables :

- Diplôme universitaire complété par un diplôme de visite d'information promotionnelle (« anciennement « visite médicale ») ou équivalent.
- Expérience de 7 ans dans au moins deux des domaines suivants : gestion de comptes clés, délégué hospitalier/dispositifs médicaux, chef de projet parcours de soin, médical ou marketing. Il est fondamental pour le candidat d'avoir une capacité démontrée à appréhender avec aisance des sujets/environnements scientifiques complexes tout en adoptant une approche stratégique,
- Une expérience préalable en oncologie (notamment dans le cancer de la prostate), une connaissance de l'environnement des Tumeurs Neuroendocrines et du monde des radiopharmaceutiques sont des atouts supplémentaires.
- Fortes qualités interpersonnelles, capacité à interagir avec une grande variété d'interlocuteurs – capacité d'analyse et d'écoute.

Exigences souhaitables :

- Fortes qualités interpersonnelles, capacité à interagir avec une grande variété d'interlocuteurs
- Capacité d'analyse et d'écoute.
- Anglais et français niveau courant

Pourquoi Novartis : Notre objectif est de réimaginer la médecine pour améliorer et prolonger la vie des patients et notre vision est de devenir l'entreprise de médicaments la plus appréciée et la plus fiable au monde. Comment pouvons-nous y parvenir ? Avec nos collaborateurs. Ce sont nos collaborateurs qui nous poussent chaque jour à réaliser nos ambitions. Participez à cette mission et rejoignez-nous ! Pour en savoir plus, cliquez ici : https://www.novartis.com/fr-fr/emploi/culture-dentreprise

Vos avantages en rejoignant Novartis :

• Rémunération attractive

• Une prime annuelle

• Un focus sur votre développement de carrière

• Une démarche Qualité de Vie au Travail vous permettant de proposer des améliorations pour votre quotidien

• Une attention particulière portée à votre équilibre vie pro / personnelle avec des dispositifs comme le télétravail, le temps réduit annualisé ou le congé parentalité

• Une couverture sociale avancée pour vous et vos proches

• 27 jours de congés payés & au moins 14 jours de RTT par an

• Différents programmes de reconnaissance des employés

Engagement envers la diversité et l'inclusion / EEO : Novartis s'engage à créer un environnement de travail exceptionnel et inclusif et des équipes diversifiées représentatives des patients et des communautés que nous servons.

Rejoignez notre réseau Novartis: si ce poste ne correspond pas à votre expérience ou à vos objectifs de carrière mais que vous souhaitez en savoir davantage sur Novartis et nos opportunités de carrière, rejoignez le réseau Novartis ici: 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
France
Site
Field Force (France)
Company / Legal Entity
FR12 (FCRS = FR012) Novartis Pharma S.A.S.
Functional Area
Sales
Job Type
Full time
Employment Type
CDD (durée déterminée)
Shift Work
No
Apply to Job

Job ID
REQ-10056908

Theragnostic Area Lead H/F CDD

Apply to Job

Source URL: *https://prod1.id.novartis.com/careers/career-search/job/details/req-10056908-theragnostic-area-lead-hf-cdd-fr-fr*

List of links present in page

1. https://www.novartis.com/fr-fr/emploi/culture-dentreprise
2. https://talentnetwork.novartis.com/network
3. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
4. https://talentnetwork.novartis.com/network
5. https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/Field-Force-France/Theragnostic-Area-Lead-H-F-CDD_REQ-10056908
7. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/Field-Force-France/Theragnostic-Area-Lead-H-F-CDD_REQ-10056908