Sales Representative/ Health Care Ecosystem Manager (m/w/d) TA: Kardiologie (CRM), seltene Nierenerkrankungen, Gebiet: Berlin, Mecklenburg-Vorpommern

Job ID
REQ-10036474
Jul 03, 2025
Germany

Summary

TA: Kardiologie (CRM), seltene Nierenerkrankungen,
Gebiet: Berlin, Mecklenburg-Vorpommern

Beratung der Kunden hinsichtlich Produktportfolio und Services von Novartis unter Nutzung von digitalen und analogen Kanälen und unter Berücksichtigung der Bedürfnisse der Fachkreisangehörigen, um die wissenschaftlichen Kenntnisse zu erweitern, das Bewusstsein für Krankheiten zu erhöhen 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
- Ausgeprägte Sozialkompetenz
- Resilienzverhalten
- 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)
- Omnichannel-Customer-Engagement (Wissen/Plattformkenntnisse)
- 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)

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
Berlin West (Sales Force) (Novartis Pharma GmbH)
Company / Legal Entity
DE14 (FCRS = DE014) Novartis Pharma GmbH
Alternative Location 1
Berlin East (Novartis Pharma GmbH), Germany
Alternative Location 2
Mecklenburg-Western Pomerania (Novartis Pharma GmbH), Germany
Functional Area
Sales
Job Type
Full time
Employment Type
Regulär (Außendienst)
Shift Work
No
Apply to Job

Job ID
REQ-10036474

Sales Representative/ Health Care Ecosystem Manager (m/w/d) TA: Kardiologie (CRM), seltene Nierenerkrankungen, Gebiet: Berlin, Mecklenburg-Vorpommern

Apply to Job

Source URL: *https://prod1.id.novartis.com/id-en/careers/career-search/job/details/req-10036474-sales-representative-health-care-ecosystem-manager-mwd-ta-kardiologie-crm-seltene-nierenerkrankungen-gebiet-berlin-mecklenburg-vorpommern-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/Berlin-West-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Sales-Representative--Health-Care-Ecosystem-Manager--m-w-d--TA--Kardiologie--CRM--seltene-Nierenerkrankungen--Gebiet--Berlin--Mecklenburg-Vorpommern_REQ-10036474
8. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Berlin-West-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Sales-Representative--Health-Care-Ecosystem-Manager--m-w-d--TA--Kardiologie--CRM--seltene-Nierenerkrankungen--Gebiet--Berlin--Mecklenburg-Vorpommern_REQ-10036474