Medical Science Liaison Manager Dermatologie (w/m/d) Gebiet: Berlin

Job ID
REQ-10043679

3月 13, 2025

Germany

摘要

MSL Manager ist verantwortlich f ü r die F ö rderung des omnichannel-Kundenengagements im medizinischen Bereich, wobei der Schwerpunkt auf Produkten vor und kurz vor der Zulassung liegt, um Behandlungsparadigmen zu gestalten und einen tiefgreifenden & patientenorientierten wissenschaftlichen Austausch, Aufkl ä rung und Zusammenarbeit ü ber die gesamte Patientenreise hinweg anzubieten. Ziel ist es, durch fundiertes medizinisches Fachwissen und eine kooperative Zusammenarbeit der Partner der Wahl zu sein.

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

部门
International

Business Unit
Universal Hierarchy Node

地点
Germany

站点
Berlin West (Non-Sales Force) (Novartis Pharma GmbH)

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

Alternative Location 1
Brandenburg (Novartis Pharma GmbH), Germany

Functional Area
Research & Development

Job Type
Full time

Employment Type
Regular

Shift Work
No

Apply to Job

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-10043679

Medical Science Liaison Manager Dermatologie (w/m/d) Gebiet: Berlin

Apply to Job

Source URL:
https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10043679-medical-science-liaison-manager-dermatologie-wmd-gebiet-berlin

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/en-US/NovartisCareers/job/Berlin-West-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Medical-Science-Liaison-Manager-Dermatologie--w-m-d--Gebiet--Berlin-WestREQ-10043679-2
8. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Berlin-West-Non-Sales-