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

Job ID
REQ-10081099

十一月 04, 2026

Germany

摘要

Erreichung der vorgegebenen Umsatzziele durch die Einsatzsteigerung des Novartis RLT Produktportfolios, das Fungieren als Netzwerkmanager in mehreren Sektoren, die Etablierung und die Marktausweitung von Therapien mehrerer Indikationsgruppen (Uro/Onkologie) unter Ber ü cksichtigung der Besonderheiten in der Organisation sowie der verschiedenen Versorgungswege (Patientenstr ö me, ambulant und station ä r).

About the Role

Ihre Aufgaben sind:

- Etablieren von Novartis als bevorzugten Partner f ü r die Radioligandentherapie**in den verschiedenen Indikationsgruppen der Nuklearmedizin, Urologie und Onkologie** durch die Vermittlung

eines hohen wissenschaftlichen und patientenorientierten Mehrwertes.
- **Agieren als Netzwerkmanager** und den kontinuierlicher Aufbau und Ausbau von Netzwerk/Beziehungen zu Schlüsselkunden und Meinungsbildnern anstreben, verbinden der unterschiedlichen Sektoren miteinander sowie der zwei Versorgungswege (ambulant und stationär)
- Kontinuierliche Analyse des Gebietes und **tiefes Verständnis für die Organisation und deren vielfältigen Abläufe entwickeln**: RLT Zentren, Urologische/Onkologische Praxen und Zentren, Patientenströme von den uro(onko) logischen Praxen/Zentren (Netzwerkpläne), 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/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 teil; Statusberichte auf Regionstagungen/ Gesamttagungen aufteilen 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 Zielparameter, sowie deren Dokumentation in die dafür vorgegebenen CRM Systeme.
- Organisation der Zusammenarbeit an der Schnittstelle von URO + NUK und Krankenhaus + 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 der Urologie/Onkologie oder Nuklearmedizin gewünscht
- Sehr gute Erfahrungen und/oder grundlegende Kenntnisse in der **Onkologie oder anderen komplexen Indikationen (Nuklearmedizin, Urologie)**
- Kenntnisse über die **unterschiedlichen Versorgungswege (ambulant und stationär)**

- Fundierte inhaltliche Kenntnisse des gesundheitspolitischen Umfeldes inkl. Erstattungsprozesse **im Pharmamarkt (Versorgungswege) sowie der Organisation (Logistische Abläufe)**

Rewards

Bei Novartis setzen wir uns dafür ein, gemeinsam die Medizin neu zu denken - und die Menschen zu belohnen, die sie möglich machen.

- Geplante jährliche Grundgehaltsspanne für die Position: 75,800.00 bis 113,800.00 EUR

Das angebotene Grundgehalt wird basierend auf geschlechtsneutralen Zielen wie relevanten F ä higkeiten, Kompetenzen und Erfahrungen gem ä ß der Novartis-Gehaltsregelung festgelegt und bei Novartis regelm ä ßig ü berpr ü ft.

Zus ä tzlich zu Ihrem Grundgehalt k ö nnen Sie je nach bestimmten Leistungsparametern Anspruch auf einen leistungsbasierten Bonus haben.

Die Anreize, Teil unseres Teams zu sein, gehen weit ü ber Grundgehalt und Í ncentives hinaus. Wir bieten au ß erdem eine Vielzahl wettbewerbsf ä higer Sachleistungen an, damit Sie sowohl pers ö nlich als auch beruflich erfolgreich sind, wie Versicherungspl ä ne, Altersvorsorgepl ä ne, Ressourcen f ü r das Wohlbefinden und globale Anerkennungsprogramme. Dar ü ber hinaus bieten wir, wo m ö glich, flexible und hybride Arbeitsm ö glichkeiten sowie mindestens 14 Wochen bezahlten Elternurlaub an.

Lohngerechtigkeit ist ein grundlegendes Prinzip unserer Besch ä ftigungspolitik und spiegelt unser Engagement wider, ein vielf ä ltiges, gerechtes und inklusives Umfeld zu schaffen, das alle Mitarbeitenden mit W ü rde und Respekt behandelt, wie es in unserem Ethikkodex festgelegt ist.

Lesen Sie unsere Brosch ü re, um mehr ü ber unser globales Total Rewards-Angebot zu erfahren: https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf

Hinweis: Leistungen und Verg ü tung k ö nnen je nach Land variieren und unterliegen lokalen gesetzlichen Anforderungen, einschlie ß lich Bestimmungen von Tarifvertr ä gen, wo anwendbar. Ein vollst ä ndiger Ü berblick ü ber Ihr Verg ü tungspaket, einschlie ß lich aller relevanten Details zum Tarifvertrag, die auf Ihre Position basierend auf Ihrem Arbeitsort und Ihrer Arbeitgebergesellschaft in Novartis gelten, wird Ihnen w ä hrend des Bewerbungsprozesses separat mitgeteilt.

Engagement f ü r Vielfalt und Inklusion:

Novartis setzt sich daf ü r ein, ein herausragendes, inklusives Arbeitsumfeld und ein vielf ä ltiges Team zu schaffen, das die Patienten und Gemeinschaften, die wir betreuen, repr ä sentiert. Einstellungsentscheidungen basieren ausschlie ß lich auf der Qualifikation f ü r die Position, unabh ä ngig von Geschlecht, Ethnie, Religion, sexueller Orientierung, Alter und Behinderung.

Unterst ü tzungen f ü r BewerberInnen mit Behinderungen:

Das Gesetz sieht f ü r schwerbehinderte/gleichgestellte Bewerber die M ö glichkeit 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.

Warum Novartis: Unser Vorsatz ist es, die Medizin neu zu gestalten, um Menschenleben zu verbessern und zu verl ä ngern. Unsere Vision ist es, das wertvollste und vertrauensw ü rdigste Pharmaunternehmen der Welt zu werden. Wie wir das erreichen werden? Mit unseren Mitarbeitern. Es sind unsere Mitarbeiter, die uns tagt ä glich dazu antreiben, unsere Ziele zu erreichen. Werden Sie Teil dieser Mission und dieses gro ß artigen Teams!

https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture

Benefits and Rewards: Lesen Sie unser Handbuch, um mehr zu erfahren, wie wir Ihnen pers ö nlich und beruflich helfen, erfolgreich zu sein:
https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards

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)

Primary location salary range
€ 75,800.00 - € 113,600.00

部门
International

Business Unit
Marketing

地点
Germany

站点
Saxony-Anhalt (Novartis Pharma GmbH)

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regul ä r (Au ß endienst)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6af1f61d4d683367458457", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId: "2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options: {}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu: false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [{ presets: ['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get: kPlayer.ui.components.Remove }] } }; // Check and add plugins only if they exist if (kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["playkit-js-transcript"] = { position: "right", // Default: bottom;('left', 'right', 'top', 'bottom') to enable transcript. expandMode: "over", // Default: alongside;('alongside', 'hidden', 'over') expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled: false, printDisabled: false, disable: true }; } if (kPlayer.plugins["preventSeek"]) { config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; } config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation = { position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if (kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins['playkit-js-hotspots'] = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if (kPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { config.plugins.googleTagManager = {}; config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {}; config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5'; config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = []; config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents: false, playlistEvents: false, castEvents: false } }; }

// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type. window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var thumbEmbedPromise = thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbnailEmbed() returns a Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) { window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kalturadatalayer.js that a new player is ready so it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', { detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) { console.error(e.message) }

Job ID
REQ-10081099

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

Apply to Job



Job ID
REQ-10081099

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

Apply to Job

Source URL:
https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10081099-area-business-

manager-mwd-rlt-gebiet-leipzig-halle-magdeburg-de-de

List of links present in page

1. https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf%0d
2. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
3. https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards
4. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
5. https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Saxony-Anhalt-Novartis-Pharma-GmbH/Area-Business-Manager--m-w-d--RLT--Gebiet--Magdeburg--Halle--LeipzigREQ-10081099-1
7. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Saxony-Anhalt-Novartis-Pharma-GmbH/Area-Business-Manager--m-w-d--RLT--Gebiet--Magdeburg--Halle--LeipzigREQ-10081099-1