

Strategy & New Product Head (m/w/d)

Job ID
REQ-10083888

7月 24, 2026

Germany

Available in: English

摘要

#LI-Hybrid

Standort: Nürnberg oder München

Die Position des Strategy & New Products Head ist dafür verantwortlich, die strategische Planung und Wachstumsinitiativen auf Länderebene voranzutreiben, bei Markteinführungsaktivitäten in der Frühphase mitzuwirken sowie das Portfolio und die Pipeline zu gestalten, um schnellere Entscheidungen und eine klarere Verantwortungszuweisung zu fördern. Diese Position gewährleistet die Abstimmung mit globalen und lokalen Stakeholdern, unterstützt die Umsetzung der übergeordneten Wachstumsstrategie und baut organisatorische Kapazitäten für den langfristigen Erfolg des Portfolios auf.

About the Role

Ihre Aufgaben sind unter anderem:

- Strategische Initiativen und Projekte auf Länderebene vorantreiben, die die Umsetzung der übergeordneten Wachstumsstrategie unterstützen und eine schnellere, verantwortungsvolle Entscheidungsfindung ermöglichen.
- Strategische Chancen und Umsatzpotenziale identifizieren, bewerten und priorisieren, um das künftige Wachstum nachhaltig zu sichern.
- Den jährlichen strategischen Planungsprozess koordinieren und dabei eine starke funktionsübergreifende Abstimmung hinsichtlich der operativen Prioritäten und der Ländierziele sicherstellen.
- Die organisatorischen Fähigkeiten im Hinblick auf die Strategie und die Marktdynamik bewerten und gezielte Maßnahmen vorschlagen, um die Umsetzung und die langfristige Bereitschaft zu stärken.
- Produktstrategien für die frühe Markteinführung gemeinsam mit globalen und lokalen Stakeholdern bewerten und planen, um sicherzustellen, dass die Markteinführungsspläne sowohl die Unternehmensprioritäten als auch die länderspezifischen Bedürfnisse widerspiegeln.
- Arbeiten Sie mit globalen, lokalen, abteilungsübergreifenden und funktionsübergreifenden Teams zusammen, um Aktivitäten zur frühen Markteinführung voranzutreiben und eine erfolgreiche Markteinführungsbereitschaft sicherzustellen.
- Entwickeln Sie gemeinsam mit den Geschäftsbereichen Kommerzialisierungsstrategien und unterstützen Sie die Umsetzung der Ansätze des „ONE Brand Plan“ für wichtige Produkte in der Pipeline.
- Bauen Sie landesspezifische Kompetenzen für eine erfolgreiche Markteinführung auf und stärken Sie diese, indem Sie Best Practices verankern und die Bereitschaft für zukünftige Portfoliochancen verbessern.
- Liefern Sie länderspezifische Beiträge zur internen Pipeline und zu den Meilensteinen des internationalen Betriebsmodells, einschließlich Perspektiven zu externen Unternehmens- und Geschäftsentwicklungsmöglichkeiten.
- Tragen Sie zur langfristigen Portfoliostrategie der Geschäftseinheit bei, indem Sie länderspezifische Erkenntnisse, Marktdynamiken und funktionsübergreifende Perspektiven in Pläne mit einem Zeithorizont von mehr als fünf Jahren integrieren.
- Leitung und Koordination funktionsübergreifender Teams zur Umsetzung strategischer Prioritäten, wobei die „Novartis Leadership Expectations & Behaviours“ als Vorbild dienen und Transformation, Leistung sowie eine auf Wachstum ausgerichtete Denkweise gefördert werden.
- Aufbau einer High-Performance Kultur durch die Gewinnung, Entwicklung und Bindung von Top-Talenten, Leistungsmanagement und Coaching sowie die Stärkung von Nachfolgeplänen und kritischen Kompetenzen in der gesamten Ländergesellschaft.

Was Sie für die Position mitbringen:

- Hochschulabschluss in Life Sciences oder Betriebswirtschaft; MBA oder weiterführender Management - Abschluss bevorzugt
- Sehr gute Englischkenntnisse erforderlich, Deutschkenntnisse wünschenswert
- Mind. 10 Jahre Führungserfahrung in der Pharma- oder Life-Sciences-Branche und/oder in der Beratung, idealerweise mit Erfahrung in beiden Bereichen.
- Nachweisbare Erfolge in den Bereichen strategische Planung, Portfoliomanagement oder Einführung neuer Produkte in der Pharma- oder Life-Sciences-Branche.
- Erfahrung in der frühen Markteinführungsplanung, der Vermarktungsstrategie und/oder der Geschäftsentwicklung.
- Ausgeprägtes strategisches Denken und analytische Fähigkeiten sowie die Fähigkeit, komplexe Daten und Marktdynamiken zu umsetzbaren Strategien zusammenzufassen.
- Ausgeprägtes Geschäftsverständnis und tiefgreifende Kenntnis des Pharmamarktes und des Produktlebenszyklus.
- Nachgewiesene Fähigkeit, funktionsübergreifende Projekte zu leiten und effektiv mit globalen und lokalen Stakeholdern zusammenzuarbeiten.
- Hervorragende Projektmanagementfähigkeiten sowie die Fähigkeit, mehrere Initiativen gleichzeitig voranzutreiben und in einem schnelllebigen Umfeld Ergebnisse zu erzielen.
- Ausgeprägte Fähigkeiten im Stakeholder-Management, einschließlich Kommunikations-, Verhandlungs- und Überzeugungsfähigkeiten gegenüber verschiedenen globalen und länderspezifischen Gruppen.
- Erfahrung in der Matrixführung und Talentförderung, einschließlich des Aufbaus leistungsstarker, vielfältiger Teams, Coaching, Nachfolgeplanung und der Einflussnahme über komplexe funktions- und regionenübergreifende Schnittstellen hinweg.
- Erfahrung im Change Management und in der Organisationsentwicklung ist von Vorteil.

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 138,100.00 bis 207,100.00 EUR

Das angebotene Grundgehalt wird basierend auf geschlechtsneutralen Zielen wie relevanten Fähigkeiten, Kompetenzen und Erfahrungen gemäß der Novartis-Gehaltsregelung festgelegt und bei Novartis regelmäßig überprüft.

Zusätzlich zu Ihrem Grundgehalt können Sie je nach bestimmten Leistungsparametern Anspruch auf einen leistungsbasierten Bonus haben.

Die Anreize, Teil unseres Teams zu sein, gehen weit über Grundgehalt und Incentives hinaus. Wir bieten außerdem eine Vielzahl wettbewerbsfähiger Sachleistungen an, damit Sie sowohl persönlich als auch beruflich erfolgreich sind, wie Versicherungspläne, Altersvorsorgepläne, Ressourcen für das Wohlbefinden und globale Anerkennungsprogramme. Darüber hinaus bieten wir, wo möglich, flexible und hybride Arbeitsmöglichkeiten sowie mindestens 14 Wochen bezahlten Elternurlaub an.

Lohngerechtigkeit ist ein grundlegendes Prinzip unserer Beschäftigungspolitik und spiegelt unser Engagement wider, ein vielfältiges, gerechtes und inklusives Umfeld zu schaffen, das alle Mitarbeitenden mit Würde und Respekt behandelt, wie es in unserem Ethikkodex festgelegt ist.

Lesen Sie unsere Broschüre, um mehr über unser globales Total Rewards-Angebot zu erfahren:
<https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>

Hinweis: Leistungen und Vergütung können je nach Land variieren und unterliegen lokalen gesetzlichen Anforderungen, einschließlich Bestimmungen von Tarifverträgen, wo anwendbar. Ein vollständiger Überblick über Ihr Vergütungspaket, einschließlich aller relevanten Details zum Tarifvertrag, die auf Ihre Position basierend auf Ihrem Arbeitsort und Ihrer Arbeitgebergesellschaft in Novartis gelten, wird Ihnen während des Bewerbungsprozesses separat mitgeteilt.

Engagement für Vielfalt und Inklusion:

Novartis setzt sich dafür ein, ein herausragendes, inklusives Arbeitsumfeld und ein vielfältiges Team zu schaffen, das die Patienten und Gemeinschaften, die wir betreuen, repräsentiert. Einstellungsentscheidungen basieren ausschließlich auf der Qualifikation für die Position, unabhängig von Geschlecht, Ethnie, Religion, sexueller Orientierung, Alter und 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.

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!

<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
€ 138,100.00 - € 207,100.00

部门
International

Business Unit
General Management

地点
Germany

站点
Munich (Non-Sales Force) (Novartis Pharma GmbH)

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

Alternative Location 1
Nuremberg (Non-Sales Force) (Novartis Pharma GmbH), Germany

Functional Area
BD&L & Strategic Planning

Job Type
Full time

Employment Type
Regular

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a7314810f909772261378", 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 kaltura_dataLayer.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) }
```

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-10083888

Strategy & New Product Head (m/w/d)

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10083888

Strategy & New Product Head (m/w/d)

[Apply to Job](#)

Source URL:
<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083888-strategy-new-product-head-mwd>

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/en-US/NovartisCareers/job/Munich-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Strategy---New-Product-Head--m-w-d_REQ-10083888-1
7. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Munich-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Strategy---New-Product-Head--m-w-d_REQ-10083888-1