NOVARTIS

Brand Manager (m/w/d)

Job ID
REQ-10089879

十一月 03, 2026

Austria

摘要

Standort: Wien

#LI-hybrid

Der Brand Manager ist daf ü r verantwortlich, die internationale Brand Strategie in lokal relevante Brand Pl ä ne zu ü bersetzen und umzusetzen, um nachhaltiges Wachstum, Marktanteile und einen positiven Impact f ü r Patienten zu erzielen. Der Brand Manager entwickelt Marketingmaterialien auf Basis internationaler Frameworks.
Die Rolle nutzt lokale Insights, um den Marketing - Mix ü ber den gesamten Markenlebenszyklus hinweg zu optimieren und arbeitet funktions ü bergreifend zusammen, um eine wirksame und regelkonforme Umsetzung im Einklang mit den Werten, ethischen Grunds ä tzen und Compliance - Standards von Novartis

About the Role

hre Aufgaben sind unter anderem:

- Vollumf ä ngliche Verantwortung f ü r eine oder eine begrenzte Anzahl von Brands ü ber deren gesamten Lebenszyklus hinweg (Launch, Wachstum, Reife)
- Verantwortung f ü r Markenstrategie und - planung, durch Ü bersetzung der internationalen Strategie in einen lokalen Brand Plan mit klaren Zielen, priorisierten Kundensegmenten, zielgruppenspezifischen Kernbotschaften, Omnichannel - Customer - Journeys und klaren Umsetzungsschwerpunkten
- Umsetzung der internationalen Markenstrategie auf L ä nder - Ebene, im Einklang mit regionalen und nationalen Leitlinien, unter Nutzung lokaler Kunden - , Markt - und Krankheits - Insights zur Optimierung der lokalen Umsetzung
- Konzeption und Umsetzung integrierter taktischer Markenpl ä ne und Omnichannel - Kampagnen, inklusive effektiver Steuerung und Optimierung des Marketing - Mix sowie Monitoring der Wirkung (bei Bedarf unterst ü tzt durch technologische L ö sungen wie z. B. DRO)
- Definition und Steuerung von Kundensegmentierung und - priorisierung gem ä ß den International - Commercialization - Excellence - (ICE -)Standards und - Guidelines. Gestaltung und Orchestrierung ICE - konformer Omnichannel - Customer - Journeys
- Schulung der Vertriebsmitarbeitenden zu Botschaften und Taktiken zur Steigerung der Wirkung sowie des Zugangs zu priorisierten Kunden
- Erreichung von Umsatz - , Marktanteils - und Wachstumszielen; Verantwortung f ü r Forecasting und Demand Planning sowie Monitoring und Steuerung der Brand Budgets
- Beitrag zur lokalen Launch - Strategie und - Umsetzung, Leitung der Launch - Readiness - Reviews - Vorbereitung, Beitrag zu LRR - Sessions (unterst ü tzt durch EE Customer Excellence) sowie Nachverfolgung der definierten Ma ß nahmen
- Monitoring der Performance anhand von ICE - KPIs und Insights, inklusive Tracking von Umsetzungsqualit ä t, Kundenengagement und Business - Impact sowie Ableitung von Optimierungsma ß nahmen
- Nutzung von Insights aus Marktforschung, Kundeninteraktionen und Performance - Daten zur kontinuierlichen Sch ä rfung von Strategie und Taktiken
- Zusammenarbeit mit dem Internationalen Production - Hub - Team, um verf ü gbare internationale Assets auf lokaler Ebene wiederzuverwenden (zur Reduktion von Content - Duplikationen), korrekt messbar zu taggen und sicherzustellen, dass Inhalte zum richtigen Zeitpunkt mit den erforderlichen lokalen Genehmigungsstufen ausgespielt werden. Falls n ö tig: Erstellung lokal n ö tiger Marketing-Materialien
- Steuerung externer Agenturen und Partner, um qualitativ hochwertige und regelkonforme Markeninitiativen sicherzustellen
- Definition der strategischen Ausrichtung f ü r die Patienten - Journey; Gestaltung und Unterst ü tzung von Omnichannel - Aktivierungspl ä nen sowie zielgruppenspezifischen Kernbotschaften zur nicht - werblichen Patientenaktivierung; Konzeption, Entwicklung und Umsetzung von Service - L ö sungen zur Unterst ü tzung von Patient:innen entlang ihrer Therapie - Journey zur Ü berwindung nicht - medizinischer Versorgungsbarrieren; Entwicklung und Umsetzung von PSPs im Einklang mit internationalen Vorgaben, Governance und Materialien
- Sicherstellung der Compliance aller Brand Aktivit ä ten mit Novartis - Richtlinien, SOPs und regulatorischen sowie branchen ü blichen Anforderungen
- Aktiver Austausch mit HCPs und externen Stakeholdern zur Gewinnung von Insights und Validierung zentraler Annahmen

Was Sie f ü r die Position mitbringen:

- Abgeschlossenes naturwissenschaftliches, wirtschaftswissenschaftliches Studium oder ein gleichwertiger Abschluss in einer fachlich eng verwandten Studienrichtung
- Nachweis einer Marketinggrundausbildung und / oder Zusatzausbildungen im Falle eines naturwissenschaftlichen Studiums w ü nschenswert
- Relevante Erfahrung im pharmazeutischen Brand Management oder in Marketingfunktionen
- Fundiertes Verst ä ndnis pharmazeutischer M ä rkte, Kunden und Gesundheitssysteme
- Nachgewiesene Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung von Markenstrategien und taktischen Pl ä nen
- Kompetenz im Omnichannel - Marketing sowie in der Umsetzung von Kampagnen
- Erfahrung im Budgetmanagement
- Erfahrung im Stakeholder - Management
- F ä higkeit, mit Komplexit ä t, Ambiguit ä t und mehreren Priorit ä ten gleichzeitig umzugehen
- Erfahrung in der funktions ü bergreifenden Zusammenarbeit in einer Matrixorganisation
- Ausgepr ä gtes strategisches und analytisches Denkverm ö gen mit datengetriebener Arbeitsweise
- Nachweisliche F ä higkeit, digitale und KI - basierte Tools in die t ä gliche Arbeit zu integrieren
- Offenheit, KI - gest ü tzte Werkzeuge im Arbeitsalltag effektiv und verantwortungsvoll einzusetzen. Bereitschaft zur kontinuierlichen Weiterentwicklung der eigenen KI - Kompetenzen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Rewards

Bei Novartis setzen wir uns daf ü r ein, gemeinsam die Medizin neu zu denken - und die Menschen zu belohnen, die sie m ö glich machen.

- Geplante j ä hrliche Grundgehaltsspanne f ü r die Position:
  66,918.00 - 115,300.00 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 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 persönlich 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
€ 66,918.00 - € 115,300.00

部门
International

Business Unit
General Management

地点
Austria

站点
Vienna

Company / Legal Entity
AT06 (FCRS = AT006) Novartis Pharma GmbH

Functional Area
Marketing

Job Type

Full time

Employment Type
Temporary (Fixed Term)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6aea05b91bb6e679174097", 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-10089879

Brand Manager (m/w/d)

Apply to Job



Job ID
REQ-10089879

Brand Manager (m/w/d)

Apply to Job

Source URL:
https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089879-brand-manager-mwd

List of links present in page

1. https://"/
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/Vienna/Brand-Manager--m-w-d-REQ-10089879-1
7. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Vienna/Brand-Manager--m-w-d-REQ-10089879-1