

# Sales-Representative (m/w/d) Aschaffenburg, Bad Mergentheim

Job ID  
370538BR  
Apr 11, 2024  
Germany

## About the Role

155 Länder der Erde - dort sind unsere Medikamente erhältlich und weitere 30 neuartige pharmazeutische Wirkstoffe für unterschiedliche Krankheitsgebiete sind in unserer Pipeline.

Wir setzen auf Entwicklung - die Entwicklung von innovativen Wirkstoffen, die die Bedürfnisse einer wachsenden, alternden Bevölkerung bedienen sowie die Entwicklung neuer und innovativer Wege, um Menschen in Ländern mit niedrigem Einkommen zu erreichen.

Wir investieren in die vielversprechendsten Bereiche der Wissenschaft, in die spannendsten Innovationen im medizinischen Bereich und in die wichtigsten Bedürfnisse des Gesundheitswesens.

Wir sind überzeugt, die besten Lösungen werden im Team gefunden!

Wir sind Novartis. Kommen Sie zu uns und denken Sie mit uns Medizin neu.

Sales Representative TA Cardiovascular Region Aschaffenburg, Bad Mergentheim, Öhringen, Wertheim und Mosbach.

## Ihre Aufgaben:

- Etablierung tragfähiger Kundenkontakte, sowohl durch Präsenzbesuche als auch über digitale Medien
- Vermittlung von Produktinformationen und wissenschaftlichen Zusammenhängen an die relevanten Kundengruppen
- Konzeption und Planung von innovativen Präsenzfortbildungen und digitalen Fortbildungskonzepten für Ärzte und Arzthelferinnen
- Umsetzung der Präparate- und Marketingkonzeptionen in Abstimmung mit beteiligten AD-Linien, MSL, MSM, Netzwerkmanagerinnen und KAM
- Vollverantwortliches Gebiets- und Zentrumsmanagement zur Optimierung der Patientenversorgung und zur Erreichung der Produkt-Ziele
- Accountplanung für eine wachstumsorientierte Umsatz- und Absatzentwicklung

## Diversity & Inclusion / EEO

*Novartis ist bestrebt, ein hervorragendes, integratives Arbeitsumfeld und ein vielfältiges Team aufzubauen, das die Patienten und Gemeinschaften, denen wir dienen, repräsentiert.*

## Role Requirements

### Das bringen Sie mit:

- Ausgebildete/r Pharmareferent/in, PTA, MTA, BTA, CTA oder Naturwissenschaftler/in
- Sachkenntnis nach §75 Arzneimittelgesetz
- Erfahrung in der Konzeption und Planung von Präsenzfortbildungen und digitalen Fortbildungskonzepten für Ärzte und Arzthelferinnen
- Sicherer Umgang mit den üblichen Umsatzanalysetools, Verständnis der Datenbasis (Pharmascope, Direktumsätze etc.) und zielführende Interpretation der Daten
- Sicherer technischer Umgang mit digitalen Kommunikationssystemen (Veeva, MS-Teams, Skype) sowie MS Office Anwendungen
- Praktische Erfahrung in digitalen Kundenkontakten über Videochat
- Offener und kreativer Blick auf zukünftige Entwicklungen der Branche und den Willen Neues auszuprobieren
- Exzellente Kommunikationsfähigkeiten
- Gute Englischkenntnisse (für englischsprachige Originalpublikationen und Kongresse)
- Sehr gute Deutschkenntnisse

### Warum Novartis?

236 Millionen - so viele Menschen haben wir mit unseren Produkten im Jahr 2022 erreicht. Darauf sind wir stolz. In einer Welt des digitalen und technologischen Wandels stellen wir uns die Frage: Wie können wir noch mehr Menschenleben verbessern und verlängern?

Wir sind überzeugt: neugierige und ambitionierte Menschen wie wir finden gemeinsam in einem inspirierenden Umfeld neue Antworten und treffen mutige Entscheidungen.

### Stellen Sie sich vor, was Sie bei Novartis tun könnten!

### 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.

Einstellungsentscheidungen basieren alleine auf der Qualifikation für die Position, unabhängig von Geschlecht, ethnischer Herkunft, Religion, sexueller Orientierung, Alter oder Behinderung.

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.

Lesen Sie bei Interesse mehr auf unserer Homepage unter [www.novartis.de/karriere](http://www.novartis.de/karriere).

Wenn Sie an dieser anspruchsvollen Tätigkeit interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung über unser Onlinetool!

**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>

Division

International

Business Unit

Region Europe IMI

Location

Germany

Site

Nürnberg

Company / Legal Entity

Novartis Pharma GmbH

Functional Area

Sales

Job Type

Vollzeit

Employment Type

Unbefristet

Shift Work

Nein

[Apply to Job](#) [Access Job Account](#)

Job ID

370538BR

## **Sales-Representative (m/w/d) Aschaffenburg, Bad Mergentheim**

[Apply to Job](#) [Access Job Account](#)

---

**Source URL:** <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/370538br-sales-representative-mwd-aschaffenburg-bad-mergentheim>

### **List of links present in page**

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://sjobs.brassring.com/TGnewUI/Search/home/HomeWithPreLoad?PageType=JobDetails&partnerid=13617&siteid=5260&jobid=2791401&AL=1>
4. <https://sjobs.brassring.com/TGnewUI/Search/home/HomeWithPreLoad?PageType=JobDetails&partnerid=13617&siteid=5260&jobid=2791401&AL=1>
5. <https://sjobs.brassring.com/TGnewUI/Search/home/HomeWithPreLoad?PageType=JobDetails&partnerid=13617&siteid=5260&jobid=2791401&AL=1>
6. <https://sjobs.brassring.com/TGnewUI/Search/home/HomeWithPreLoad?PageType=JobDetails&partnerid=13617&siteid=5260&jobid=2791401&AL=1>