

# Pharmareferent (m/w/d), Hematology, Gebiet: Essen, NRW

Job ID  
REQ-10006045  
Jun 13, 2024  
Germany

## Summary

Internal Job Title: Sales Representative (m/w/d) Location: Essen, NRW, Deutschland Für unser Team suchen wir eine/einen Sales Representative (d/w/m) – Gebiet Essen, NRW. Der Rolleninhaber fokussiert sich auf die Beratung der Kunden hinsichtlich Produktportfolio und Services von Novartis unter Nutzung von digitalen und analogen Kanälen und unter Berücksichtigung der Bedürfnisse der Fachkreisangehörigen, um die wissenschaftlichen Kenntnisse zu erweitern, das Bewusstsein für Krankheiten zu erhöhen und letztendlich die Patientenversorgung und die Behandlungsergebnisse zu verbessern. Diese Position ist Teil von Sales Hematology Team und berichtet direkt an den First Line Manager

## About the Role

### Ihre Aufgaben:

- Berät und informiert hinsichtlich Produktportfolio und Services von Novartis, indem die aktuellen, relevanten und autorisierten Daten und Kernbotschaften zum richtigen Zeitpunkt, dem richtigen Kunden, über den richtigen Kanal zur Verfügung gestellt werden, um die Entscheidungsfindung der Kunden zu unterstützen und Therapieergebnisse auf ethische Art und Weise zu optimieren
- Setzt kommunikative Fähigkeiten in der Kundeninteraktion ein und passt Botschaften und Kanäle kunden- und patientenorientiert an, um die Kundenbedürfnisse bestmöglich zu erfüllen und das Kundenerlebnis zu optimieren
- Analysiert regelmäßig alle verfügbaren Datenquellen und Informationen, dokumentiert fortlaufend Erkenntnisse über den Kunden in den jeweiligen Datensystemen, um Inhalte/ Botschaften für diese besser personalisieren zu können
- Versteht und nutzt Omnichannel-Customer-Engagement, setzt die individuellen Kundenpräferenzen effektiv und effizient ein, um die Wirkung auf Patienten, Kunden und das Unternehmen zu maximieren
- Ist verantwortlich für das Gebiets- und Zentrumsmanagement und nutzt alle verfügbaren Datenquellen, um relevante Gebiets-, Account- und Kundenkontaktpläne zu erstellen, dynamisch zu priorisieren und anzupassen
- Setzt Kundeninteraktionskonzepte in funktionsübergreifender Abstimmung mit beteiligten Teams aus Vertrieb, Medizin und Key Account Management um
- Teilt kontinuierlich gewonnene Erkenntnisse von den Kunden, um die Entwicklung von produkt- und indikationsbezogenen Inhalten, Kampagnen und Interaktionsplänen zu unterstützen. Arbeitet eng mit geografischen und/oder funktionsübergreifenden Teams zusammen, um eine maximale Wirkung für Novartis bei Kunden zu erzielen.
- Verfügt über aktuelle Kenntnisse von Branche, Therapiebereich, Fachinformationen, aktuelle Studien,

Wettbewerber und Marktsituation und konzentriert seine Bemühungen auf die wichtigsten Kundenpotenziale

### **Das bringen Sie mit:**

- Bereitschaft im Fachaußendienst zu arbeiten
- Naturwissenschaftler/in oder Ausgebildete/r Pharmareferent/in, PTA, MTA, BTA, CTA
- Sachkenntnis nach §75 Arzneimittelgesetz
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Ausgeprägte Sozialkompetenz, Resilienzverhalten, Bereitschaft zum kontinuierlichen Lernen und Einarbeiten in die neuen Themen und Indikationen, Eigenverantwortliches und zielorientiertes Agieren
- Mehrjährige Erfahrung im Außendienst
- Erfahrung in Betreuung von wichtigen Kunden und Accounts (Uni-Kliniken, Tumorzentren, Meinungsbildnern, Multiplikatoren etc.), einschließlich Einsatz von Kommunikations- und Verhandlungskompetenzen (kunden- und patientenorientierte Gesprächsführung).
- Erfahrung mit Steuerung der Kundenerlebnisse & funktionsübergreifende Zusammenarbeit (intern/extern), Omnichannel-Customer-Engagement (Wissen/Plattformkenntnisse)
- Verständnis für geschäftliche Einblicke und Daten (einschließlich technischer Plattform, Analytik und strukturiertem Denken) zur Verbesserung des Patientennutzens

### **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>

Division

International

Business Unit

Innovative Medicines

Location

Germany

Site

North Rhine-Westphalia (Novartis Pharma GmbH)

Company / Legal Entity

DE14 (FCRS = DE014) Novartis Pharma GmbH

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regulär (Außendienst)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

iframe{ width: 100%; margin-top: 3rem; } @media screen and (max-width: 767px){ iframe{ height: 30vh !important; } } @media screen and (min-width: 768px){ iframe{ height: 34vh !important; } }

Job ID

REQ-10006045

## **Pharmareferent (m/w/d), Hematology, Gebiet: Essen, NRW**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10006045-pharmareferent-mwd-hematology-gebiet-essen-nrw-de-de>

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

1. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
4. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis\\_Careers/job/North-Rhine-Westphalia-Novartis-Pharma-GmbH/Pharmareferent--m-w-d---Hematology--Gebiet--Essen--NRW\\_REQ-10006045](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/North-Rhine-Westphalia-Novartis-Pharma-GmbH/Pharmareferent--m-w-d---Hematology--Gebiet--Essen--NRW_REQ-10006045)
6. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis\\_Careers/job/North-Rhine-Westphalia-Novartis-Pharma-GmbH/Pharmareferent--m-w-d---Hematology--Gebiet--Essen--NRW\\_REQ-10006045](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/North-Rhine-Westphalia-Novartis-Pharma-GmbH/Pharmareferent--m-w-d---Hematology--Gebiet--Essen--NRW_REQ-10006045)