

# New Commercial Partnerships Associate Director (m/w/d)

Job ID  
REQ-10017403  
Aug 09, 2024  
Germany

## Summary

Als New Commercial Partnerships (NCP) Associate Director (m/w/d) sind Sie verantwortlich für die Erstellung komplexer Lösungen/Partnerschaften/Verträgen mit verschiedenen Stakeholdern wie Krankenversicherungen oder Krankenhäusern, die die Versorgung verbessern und Patienten den Zugang zu unseren Produkten schneller und breiter ermöglichen. Die Rolle ist Teil vom Team New Commercial Partnerships und berichtet direkt an den Head NCP.

## About the Role

### Ihre Aufgaben sind unter anderem:

- **Erstellen von Lösungen/Partnerschaften/Verträgen** mit verschiedenen Stakeholdern wie Krankenversicherungen oder Krankenhäusern, die die Versorgung verbessern und die Patienten den Zugang zu unseren Produkten schneller und breiter ermöglichen
- **Vorantreiben der Implementierung** dieser Lösungen
- **Führung** cross-funktionaler Teams in der Matrix Organisation
- **Point of Excellence** für "Neue kommerzielle Partnerschaftsmodelle" und "Health Care System Engagement"
- **Erstellung** einer detaillierten Analyse des deutschen (nationalen und ggf. regionalen) HCS
- **Kontinuierliche Entwicklung** der Gesamtstrategie
- **Regelmäßige Bewertung** möglicher Optionen für Franchises und Produkte
- **Gesamtprojekt-Koordination**
- **Vorantreiben** ehrgeiziger Initiativen mit Fokus auf "Out of the Box"-Ideen (z. B. ergebnisorientierte Ärztevergütung)

### Was Sie für die Position mitbringen:

- Solide Berufserfahrung im deutschen Gesundheitswesen bzw. in der Pharmaindustrie, zum Beispiel in Market Access und/oder Marketing und/oder Sales

- Fundierte Kenntnisse des deutschen Gesundheitssystems sowie des Erstattungsumfeldes
- Ausgezeichnete Kompetenzen in Projekt-Management und in der Führung von cross-funktionalen Teams
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit globalen Funktionen
- Netzwerker mit hohem Maß an Eigeninitiative, diplomatische, vorausschauende, mitdenkende, proaktive Persönlichkeit
- Überzeugendes Auftreten, strategische und analytische Denkweise
- "Can do" Mentalität, Kreativität
- Selbständige Arbeitsweise
- Deutsch und Englisch fließend in Wort und Schrift

#### **Wünschenswert:**

- Erfahrung in der Führung von Mitarbeitern (m/w/d)

#### **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!

Erfahren Sie hier mehr: <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

#### **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>

**Benefits and Rewards:** Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

Division

International

Business Unit

Innovative Medicines

Location

Germany

Site

Nuremberg (Non-Sales Force) (Novartis Pharma GmbH)

Company / Legal Entity

DE14 (FCRS = DE014) Novartis Pharma GmbH

Alternative Location 1

Germany

Functional Area

Market Access

Job Type

Full time

Employment Type

Regulär

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-10017403

## **New Commercial Partnerships Associate Director (m/w/d)**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10017403-new-commercial-partnerships-associate-director-mwd-de-de>

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
3. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
4. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
5. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
6. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
7. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis\\_Careers/job/Nuremberg-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/New-Commercial-Partnerships-Associate-Director--m-w-d-\\_REQ-10017403-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Nuremberg-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/New-Commercial-Partnerships-Associate-Director--m-w-d-_REQ-10017403-1)
8. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis\\_Careers/job/Nuremberg-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/New-Commercial-Partnerships-Associate-Director--m-w-d-\\_REQ-10017403-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Nuremberg-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/New-Commercial-Partnerships-Associate-Director--m-w-d-_REQ-10017403-1)