

Omnichannel Engagement Manager (m/w/d)

Job ID
REQ-10001309
Juli 10, 2024
Deutschland

Zusammenfassung

~ Erforschen, Entwickeln, Implementieren und Evaluieren von digitalen Innovationslösungen, die auf die Kundenbedürfnisse eingehen. Zusammenarbeit mit wichtigen Stakeholdern, um Partnerschaften und Kooperationen aufzubauen ~ Leitet die Durchführung mehrerer Projekte über eine Vielzahl von Kreativ- und Marketingkanälen, einschließlich Print- und Digitalmedien. Entwickeln und koordinieren Sie Projektpläne in den Design-, Entwicklungs- und Produktionsphasen eines Projekts, um die erfolgreiche Umsetzung innerhalb der festgelegten KPIs zu unterstützen. ~ Arbeitet mit Markenteams, technischen Teams und allen Funktionen zusammen, um den Wert zu maximieren. ~ Bietet Beratung, Beratung und Unterstützung bei der Strategie für die Kommerzialisierung von Produkten und beeinflusst das Marketing-/Marketing-Vertriebs-Operations-Team bei der Entscheidungsfindung über die Zuweisung von Vertriebsmitarbeitern auf optimale Weise durch die Bereitstellung bewährter, analysebasierter Projekte. ~ Bereitstellung von Analyseunterstützung für interne Kunden von Novartis

About the Role

Zielsetzung der Stelle:

Als Omnichannel Engagement Manager stellen Sie als Mitglied eines agilen Teams sicher, dass die Customer Experience Pläne, Kampagnen und Content-Pläne im Zuge einer qualitativ hochwertigen Omnichannel Engagement Ausführung in die entsprechenden Kanäle gebracht werden. Dabei wirken Sie auch bei der Entscheidungsfindung in Bezug auf die passende Channel Execution mit. Als Experte für digitale Kanäle sind Sie verantwortlich für die selbständige Ausführung und Implementierung von gelieferten Inhalten als auch inhaltliche Adaptionen für die verschiedenen digitalen Kanäle (E-Mail Marketing, Paid/Owned Websites, Social Media usw.)

Der Omnichannel Channel Orchestration Expert verantwortet die Durchführung digitaler Aktivitäten in Marken- und medizinischen Engagementplänen und spielt eine wichtige Rolle in Bezug auf die optimale Nutzung digitaler Assets und die Unterstützung der strategischen (Weiter-) Entwicklung.

Ihre Aufgaben:

- Verantwortlich für die Ausführung digitaler Aktivitäten / Kundenkontaktpunkte basierend auf der Planung des Marken- / medizinischen Engagements und somit digitale Umsetzung der entsprechenden taktischen Pläne
- Steuerung von Agenturen, die an der Ausführung digitaler Inhalte (Marketing-spezifisch und Medizin-spezifisch) beteiligt sind
- Verantwortlich für die Durchführung von proaktiven digitalen Analysen und deren Interpretation, um die Basis für wichtige Entscheidungen zu legen

- Monitoring von wichtigen Leistungsindikatoren und Einblicke in die Performance ausgeführter Assets
- Mitwirkung bei der Entscheidungsfindung in Bezug auf die passende Channel Execution auf Grundlage von Daten, Best Practices und digitalem Fachwissen
- Nutzung aller digitalen Assets, um sicherzustellen, dass alle Richtlinien von Novartis, einschl. Legal und Compliance erfüllt sind

Das bringen Sie mit:

- Abgeschlossenes Hochschulstudium in Wirtschaftswissenschaften, Digital Marketing, Medienwissenschaft oder vergleichbar. Alternativ Informatik oder Naturwissenschaften mit entsprechender Berufserfahrung
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Mindestens 2 Jahre Berufserfahrung in den Bereichen Pharma-Marketing, Rx-Produktmanagement, Digitale Medien/Digitales Marketing
- Erfahrung in der Umsetzung digitaler Lösungen und dem Management digitaler Projekte in einer Matrixorganisation
- Kenntnisse im digitalen Marketing (paid- und owned-Kanäle) von der Planung bis zur Analyse inkl. Prüfung und Ausführung
- Expertise in Google Analytics, CMS- (z. B. Drupal, Veeva, ShamanGo) und relevanten digitalen Marketing-Tools
- Bereitschaft, neue Technologien zu erlernen und digitale Marketinginnovationen umzusetzen
- Agenturerfahrung bzw. Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Agenturen ist von Vorteil
- Erfahrung in agiler Arbeitsmethodik und Projektentwicklungen in Sprints
- Kreativität mit einer analytischen / datengetriebenen Denkweise
- Starke Kommunikationsfähigkeiten

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>

Abteilung

International

Business Unit

Innovative Medicines

Ort

Deutschland

Website

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

Company / Legal Entity

DE14 (FCRS = DE014) Novartis Pharma GmbH

Functional Area

Marketing

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-10001309

Omnichannel Engagement Manager (m/w/d)

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10001309-omnichannel-engagement-manager-mwd-de-de>

List of links present in page

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://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Munich-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Omnichannel-Engagement-Manager--m-w-d-_REQ-10001309
7. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Munich-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Omnichannel-Engagement-Manager--m-w-d-_REQ-10001309