

# Sales Representative Brustkrebs (d/w/m) Hessen

Job ID  
REQ-10007340  
Jun 02, 2024  
Alemania

## Resumen

Der Vertriebsmitarbeiter ist ein führender Treiber unserer Kundeninteraktionen und unserer Vertriebsleistung. Sie sind das Gesicht unseres Customer-Experience-Ansatzes und bauen tiefe Beziehungen auf, die Kunden und Patienten einen Mehrwert bieten, um das Umsatzwachstum auf konforme und ethische Weise voranzutreiben.

## About the Role

Mit rund 70.000 Neuerkrankungen jährlich ist Brustkrebs die mit Abstand häufigste Krebserkrankung bei Frauen in Deutschland. Novartis Oncology setzt sich mit innovativen Medikamenten dafür ein, dass diese Patienten ein längeres und besseres Leben führen können. Als Sales Representative bist du Teil dieses engagierten Teams.

Du berätst unsere 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.

Im Bereich Solide Tumore betreust du Onkologen und Gynäkologen im niedergelassenen Bereich sowie in Krankenhäusern und Medizinischen Versorgungszentren. Du wirst darüber hinaus als Kontaktpunkt zu Onkologischen Themen mit Krankenschwestern agieren. Die von dir im Außendienst zu betreuende Region umfasst Mittel- und Nordhessen (Bad Nauheim, Gießen, Kassel, Fulda, Göttingen).

## Deine Aufgaben:

Zu deinen Verantwortlichkeiten gehören, unter anderem, die Folgenden:

- Du berätst und informierst hinsichtlich des Produktportfolios und der Services von Novartis, indem du die aktuellen, relevanten und autorisierten Daten und Kernbotschaften zum richtigen Zeitpunkt, dem richtigen Kunden, über den richtigen Kanal zur Verfügung stellst, um die Entscheidungsfindung der Kunden zu unterstützen und Therapieergebnisse auf ethische Art und Weise zu optimieren.
- Du bist verantwortlich für das Gebiets- und Zentrumsmanagement und nutzt alle verfügbaren Datenquellen, um relevante Gebiets-, Account- und Kundenkontaktpläne zu erstellen, mit dem Ziel einer wachstumsorientierten Umsatz- und Absatzentwicklung.
- Du setzt Kundeninteraktionskonzepte in funktionsübergreifender Abstimmung mit den beteiligten Teams aus Vertrieb, Medizin und Key Account Management um.
- Du verstehst und nutzt Omnichannel-Customer-Engagement, setzt die individuellen Kundenpräferenzen

- effektiv und effizient ein, um die Wirkung auf Patienten, Kunden und das Unternehmen zu maximieren.
- Du nutzt deine kommunikativen Fähigkeiten in der Kundeninteraktion und passt Botschaften und Kanäle kunden- und patientenorientiert an, um die Kundenbedürfnisse bestmöglich zu erfüllen und das Kundenerlebnis zu optimieren.
  - Du analysierst regelmäßig alle verfügbaren Datenquellen und Informationen, um Inhalte/ Botschaften für Kunden besser personalisieren zu können.
  - Du teilst kontinuierlich gewonnene Erkenntnisse von den Kunden, um die Entwicklung von produkt- und indikationsbezogenen Inhalten, Kampagnen und Interaktionsplänen zu unterstützen.
  - Du arbeitest eng mit geografischen und/oder funktionsübergreifenden Teams zusammen, um eine maximale Wirkung für Novartis bei Kunden zu erzielen

### **Das bringst du mit:**

- Du bist ausgebildeter Pharmareferent, PTA, MTA, BTA, CTA oder Naturwissenschaftler (m/w/d) und verfügst über Sachkenntnis nach §75 Arzneimittelgesetz.
- Du blickst auf langjährige Berufserfahrung als Pharmaberater/in zurück, idealerweise mit Vorerfahrung in der Onkologie.
- Die selbständige Betreuung von Kunden und Accounts mit Hilfe deiner nachgewiesenen Kommunikations- und Verhandlungskompetenzen sind für dich genauso selbstverständlich wie der Umgang mit Omnichannel-Customer-Engagement. Deine Gesprächsführung ist dabei stets kunden- und patientenorientiert.
- Du bist es gewohnt, dir regelmäßig Verständnis für geschäftliche und Kundendaten mit Hilfe entsprechender technischer Plattformen zu verschaffen und dein analytisches und strukturiertes Denken zur Verbesserung des Patientennutzens einzusetzen.
- Kontinuierliches Lernen ist für dich ein selbstverständlicher Teil des Arbeitslebens.
- „Teampayer“ ist für dich nicht nur ein schickes Wort, denn du schätzt Zusammenarbeit und das gegenseitige Teilen von Wissen.
- Du verfügst über sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

**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>

División

International

Business Unit

Innovative Medicines

Ubicación

Alemania

Sitio

Hessen (Novartis Pharma GmbH)

Company / Legal Entity

DE14 (FCRS = DE014) Novartis Pharma GmbH

Functional Area

Ventas

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-10007340

## **Sales Representative Brustkrebs (d/w/m) Hessen**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10007340-sales-representative-brustkrebs-dwm-hessen-de-de>

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

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis\\_Careers/job/Hessen-Novartis-Pharma-GmbH/Sales-Representative-Brustkrebs--d-w-m--Hessen\\_REQ-10007340-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Hessen-Novartis-Pharma-GmbH/Sales-Representative-Brustkrebs--d-w-m--Hessen_REQ-10007340-1)
4. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis\\_Careers/job/Hessen-Novartis-Pharma-GmbH/Sales-Representative-Brustkrebs--d-w-m--Hessen\\_REQ-10007340-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Hessen-Novartis-Pharma-GmbH/Sales-Representative-Brustkrebs--d-w-m--Hessen_REQ-10007340-1)